



**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca

Trabajo de graduación previo a la obtención del título de  
Ingeniero(a) en Contabilidad y Auditoría

Autor:

José Andrés Ávila Iñiguez

Erika Tatiana Loaiza Muñoz

Director:

Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi

Cuenca – Ecuador

2017

## **DEDICATORIA**

A mi compañera de toda la vida mi madre.

José Ávila.

A Dios por permitirme haber llegado a culminar esta meta y a mis padres que han sido mi apoyo y fortaleza.

Erika Loaiza.

## **AGRADECIMIENTOS**

A Dios por darme la oportunidad de tener esta grandiosa vida y poner a las personas correctas en el momento adecuado, recalcando querer es poder.

José Ávila.

Primeramente, a Dios por haberme permitido llegar a culminar mis estudios, a mis padres que siempre han sido mi fuerza para seguir adelante, a mi hermana por su apoyo constante y a mis profesores por guiarme con sus conocimientos y enseñanzas.

Erika Loiza.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.	INTRODUCCIÓN.....	1
1.1.	Definición de inmobiliaria y constructora.....	5
1.1.1.	Inmobiliaria. ....	5
1.1.2.	Constructora. ....	5
1.2.	Diferenciación entre constructoras e inmobiliarias.....	5
2.	LA CONTABILIDAD DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS.....	6
2.1.	Nic 11: Contratos de construcción.....	6
2.2.	Nic 18: Ingresos de Actividades Ordinarias.....	10
2.2.1.	Venta de bienes. ....	12
2.2.2.	Prestación de servicios.....	14
2.3.	Nic 2 Existencias.....	16
2.4.	Contabilidad de Costos. ....	19
2.4.1.	Definición. ....	19
2.4.2.	Análisis de Costos.....	21
2.4.3.	Importancia de la contabilidad de costos en el sector inmobiliario. ....	21
2.4.4.	Elementos del costo que intervienen en las empresas inmobiliarias.....	22
2.4.5.	Identificación de costos que intervienen en el ciclo de producción.....	25
3.	SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS. ....	26
3.1.	Universo. ....	26
3.2.	Muestra.....	26
3.3.	Encuesta.....	29
3.4.	Análisis de datos. ....	32
3.4.1.	Análisis de encuestas. ....	32
3.4.2.	Análisis de estados financieros. ....	41
3.5.	Resultados.....	60
3.5.1.	Pequeñas empresas. ....	60
3.5.2.	Medianas empresas. ....	65
3.5.3.	Grandes empresas. ....	72
3.6.	Análisis financiero. ....	78
3.6.1.	Indicadores.....	78
3.6.1.1.	Pequeñas empresas. ....	78
3.6.1.2.	Medianas empresas. ....	83
3.6.1.3.	Grandes empresas. ....	87
4.	Análisis de los niveles de costos y utilidad de las inmobiliarias de cuenca. ....	90
4.1.	Análisis de costos. ....	90

4.1.1.	Pequeñas empresas. ....	90
4.1.2.	Medianas empresas. ....	91
4.1.3.	Grandes empresas. ....	92
4.2.	Gastos incurridos. ....	92
4.2.1.	Pequeñas empresas. ....	92
4.2.2.	Medianas empresas. ....	95
4.2.3.	Grandes empresas. ....	98
4.3.	Ingresos percibidos de la empresa. ....	102
4.3.1.	Pequeñas empresas. ....	102
4.3.2.	Medianas empresas. ....	103
4.3.3.	Grandes empresas. ....	103
4.4.	Análisis niveles de utilidad. ....	105
4.4.1.	Pequeñas empresas. ....	105
4.4.2.	Medianas empresas. ....	107
4.4.3.	Grandes empresas. ....	108
4.5.	Estados financieros – Estado de resultados. ....	110
4.5.1.	Pequeñas empresas. ....	110
4.5.1.1.	Empresas con ganancia. ....	111
4.5.1.2.	Empresas con pérdida. ....	112
4.5.1.3.	Rentabilidad estimada en pequeña empresa. ....	112
4.5.2.	Medianas empresas. ....	113
4.5.2.1.	Empresas con ganancia. ....	115
4.5.2.2.	Empresas con pérdida. ....	116
4.5.2.3.	Rentabilidad estimada en mediana empresa. ....	116
4.5.3.	Grandes empresas ....	117
4.5.3.1.	Empresas con ganancia. ....	118
4.5.3.2.	Rentabilidad estimada en grandes empresas. ....	119
4.6.	Matriz. ....	119
4.7.	Costo hora servicio prestado. ....	121
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....		122
Pequeñas empresas. ....		122
Medianas empresas. ....		124
Grandes empresas. ....		126
Comparación de cuentas relevantes. ....		128
Bibliografía. ....		132

## ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS

Grafico 01 Variación anual de la construcción en el PIB.....	3
Grafico 02 Variación anual de las importaciones del Ecuador.....	4
Gráfico 03 Gráfico del proceso de ventas .....	24
Gráfico 04 Cumplimiento del presupuesto de ventas .....	32
Gráfico 05 Margen de utilidad percibido por las empresas.....	33
Gráfico 06 Promedio de ingresos percibido por las inmobiliarias año 2015.....	34
Gráfico 07 Promedio de ventas mensuales.....	35
Gráfico 08 Gastos anuales 2015.....	38
Gráfico 09 Promedio de gastos mensuales .....	40
Gráfico 10 Rendimiento promedio.....	41
Gráfico 11 Gastos de venta pequeña empresa.....	64
Gráfico 12 Gastos de administración pequeña empresa .....	65
Gráfico 13 Ingresos mediana empresa .....	70
Gráfico 14 Gastos de ventas mediana empresa .....	71
Gráfico 15 Gastos administrativos mediana empresa.....	71
Gráfico 16 Gastos de ventas grandes empresas.....	76
Gráfico 17 Gastos de administración grandes empresas .....	77
Gráfico 18 Costo de ventas pequeñas empresas.....	91
Gráfico 19 Costo de ventas medianas empresas.....	91
Gráfico 20 Gastos pequeñas empresas .....	92
Gráfico 21 Gastos administrativos pequeñas empresas.....	93
Gráfico 22 Gastos de ventas pequeñas empresas .....	94
Gráfico 23 Gastos financieros pequeñas empresas.....	95
Gráfico 24 Gastos medianas empresas .....	95
Gráfico 25 Gastos administrativos medianas empresas .....	96
Gráfico 26 Gastos de venta medianas empresas.....	97
Gráfico 27 Gastos medianas empresas .....	98
Gráfico 28 Gastos grandes empresas.....	99
Gráfico 29 Gastos administrativos grandes empresas .....	100
Gráfico 30 Gastos de venta grandes empresas .....	101
Gráfico 31 Gastos financieros grandes empresas .....	101
Gráfico 32 Ingresos pequeñas empresas .....	102
Gráfico 33 Ingresos medianas empresas .....	103
Gráfico 34 Ingresos grandes empresas .....	105
Gráfico 35 Participación de cuentas en las empresas inmobiliarias .....	127
Tabla 01 Aporte de la construcción al PIB.....	2
Tabla 02 Importaciones de bienes y servicios.....	4
Tabla 03 Cuadro comparativo entre constructoras e inmobiliarias .....	6
Tabla 04 Identificación del tipo de costo .....	25
Tabla 05 Nomenclatura utilizada para encontrar la muestra .....	26
Tabla 06 Resultado de la fórmula para obtener la muestra .....	27
Tabla 07 Inmobiliarias seleccionadas para la muestra .....	27
Tabla 08 Cumplimiento del presupuesto de ventas .....	32
Tabla 09 Margen de utilidad percibido por las empresas .....	33
Tabla 10 Promedio de los ingresos percibidos por las inmobiliarias año 2015.....	34
Tabla 11 Promedio de ventas mensuales de las inmobiliarias.....	35
Tabla 12 Costo de contratación de corretaje .....	36

Tabla 13 Costo de captación de bienes inmuebles .....	36
Tabla 14 Costo avalúos inmobiliarios .....	37
Tabla 15 Promedio de gastos anuales.....	37
Tabla 16 Promedio de gastos mensuales .....	39
Tabla 17 Rendimiento promedio.....	40
Tabla 18 Clasificación de empresas según su nivel de ingresos .....	42
Tabla 19 Media, mediana y moda de ingresos de las empresas por sectores .....	44
Tabla 20 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 – 2014 – 2015.....	45
Tabla 21 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2014 - 2015 .....	46
Tabla 22 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015 .....	48
Tabla 23 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015 .....	49
Tabla 24 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 - 2014 – 2015.....	50
Tabla 25 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2014 – 2015.....	52
Tabla 26 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015 .....	53
Tabla 27 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015 .....	54
Tabla 28 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 - 2014 - 2015 .....	55
Tabla 29 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2104 - 2015 .....	57
Tabla 30 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015 .....	59
Tabla 31 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015 .....	60
Tabla 32 Cálculo de indicadores financieros en pequeñas empresas .....	78
Tabla 33 Cálculo de indicadores financieros en medianas empresas .....	83
Tabla 34 Cálculo de indicadores financieros en grandes empresas.....	87
Tabla 35 Indicadores de rentabilidad pequeñas empresas.....	105
Tabla 36 Indicadores de rentabilidad medianas empresas.....	107
Tabla 37 Indicadores de rentabilidad grandes empresas .....	108
Tabla 38 Cuentas consideradas en el costo de servicios pequeñas empresas .....	110
Tabla 39 Estado de resultados recomendado pequeñas empresas con utilidad .....	111
Tabla 40 Estado de resultados recomendado pequeñas empresas con pérdida .....	112
Tabla 41 Rentabilidad real pequeñas empresas.....	113
Tabla 42 Cuentas consideradas en el costo de servicios medianas empresas.....	114
Tabla 43 Estado de resultados recomendado medianas empresas con utilidad .....	115
Tabla 44 Estado de resultados recomendado medianas empresas con pérdida .....	116
Tabla 45 Rentabilidad real medianas empresas.....	117
Tabla 46 Cuentas consideradas en el costo de servicios grandes empresas .....	117
Tabla 47 Estado de resultados recomendado grandes empresas con utilidad.....	118
Tabla 48 Rentabilidad real grandes empresas .....	119
Tabla 49 Impacto en la utilidad pequeñas empresas .....	120
Tabla 50 Impacto en la utilidad medianas empresas .....	120
Tabla 51 Impacto en la utilidad grandes empresas.....	121
Tabla 52 Valor hora de servicio prestado.....	121
Tabla 53 Cuentas relevantes pertenecientes a ingresos .....	128
Tabla 54 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos administrativos.....	129
Tabla 55 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos de venta.....	130
Tabla 56 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos financieros.....	131

## **RESUMEN**

El sector inmobiliario no cuenta con una norma para regular el ingreso que obtienen las empresas de bienes raíces, al prestar sus servicios para la venta de un inmueble con la intención de que tanto el cliente como la empresa obtengan ganancias recíprocas. Sin embargo, en el sector, el porcentaje de ganancia no considera los gastos y costos que se emplean para la realización de este, ocasionando cálculos equivocados sobre la utilidad y un registro equivocado de estas cuentas, motivo por el cual es necesario un “Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca” considerando las cuentas relevantes según el tamaño de empresas de este sector, a través de análisis de estados financieros y encuestas efectuadas a las mismas.

## **PALABRAS CLAVE**

Utilidad, Sector inmobiliario, Venta de inmuebles, Corretaje.

## **Model for determining profits in the real estate sector of Cuenca**

### **ABSTRACT**

The real estate sector of the city of Cuenca does not have a norm to regulate the income obtain by real estate companies when they provide service for the sale of a property with the intention that both the client and the company obtain reciprocal profits. However, it is observed that in the sector the profit percentage does not consider the expenses and costs generated by it, which results in erroneous calculations on the utility and a wrong register of these accounts. Consequently, it is necessary "To determine the companies' real profit as a result of the sale of real estate in Cuenca" through the analysis of financial statements and surveys applied to them, considering the relevant accounts according to the size of companies on this sector.

### **KEYWORDS**

Real Profit, Real Estate Sector, Real Estate Sales, Brokerage.



  
Translated by,  
Lic. Lourdes Crespo

## **KEYWORDS**

Real Profit, Real Estate Sector, Real Estate Sales, Brokerage.

## **1. INTRODUCCIÓN.**

El sector inmobiliario en el Ecuador ha presentado cambios, en el cual ha logrado el desarrollo de la industria en los últimos 15 años. El sector inmobiliario atravesó por dos etapas difíciles: una a finales de la década de los 90 y otra a partir del año 2008, para tratar de salir de esta crisis se realizaron ajustes que lograron retornar al crecimiento. En la primera etapa el mercado atravesaba un proceso de crecimiento, al establecer préstamos a largo plazo con un promedio de 15 años para la compra de las viviendas.

Hace 15 años no existían sistemas de crédito a largo plazo para viviendas lo que ocasionaba que el sector inmobiliario no se pueda desarrollar como industria e impulsarse al crecimiento. La llegada de la dolarización hizo que diferentes grupos de clientes puedan tener mayor acceso para atender sus necesidades, contaban con el bono de la vivienda y con el financiamiento del IESS, por la introducción de préstamos y por la facilidad de acceder a recursos disponibles para el crédito hipotecario.

A partir del año 2004, logró que la industria inmobiliaria entrara en una etapa de consolidación. Otras actividades como las de comunicación y promoción apoyaron a que el comprador se beneficiara con mejores alternativas de información para apoyar la actividad inmobiliaria impulsándola hacia el desarrollo, para poder alcanzar en los años 2006 al 2008 los resultados esperados, llegando a cifras mayores a las de años anteriores. Este auge continuó hasta los años 2011 y 2012, pero no con la misma intensidad de los años 2006 y 2008. (Gamboa & Asociados)

A finales del 2014 y comienzos del 2015 la tendencia a la baja en las ventas del sector inmobiliario, se ha mantenido en lo que va del presente año 2016. Dos factores han afectado al sector de la construcción desde el año pasado: el anuncio de los proyectos de plusvalía y Ley de Herencias, que se retomó este año, y la crisis económica del país, que se traduce en una caída de la demanda de casas, departamentos, etc. Y otro factor que afectará al mercado será el incremento del 12 al 14% del impuesto al valor agregado (IVA), señaló Robinson Galarza, gerente de Galarza & Galarza Constructora. La firma, que lleva 30 años en el mercado ecuatoriano, registró una reducción del 50% en sus ventas de casas durante el primer semestre de este año. “La gente está temerosa ante las medidas que está tomando el

Gobierno y prefiere no invertir en bienes”, señaló el Gerente de esta compañía. Ramirez & Paspuel (2016)

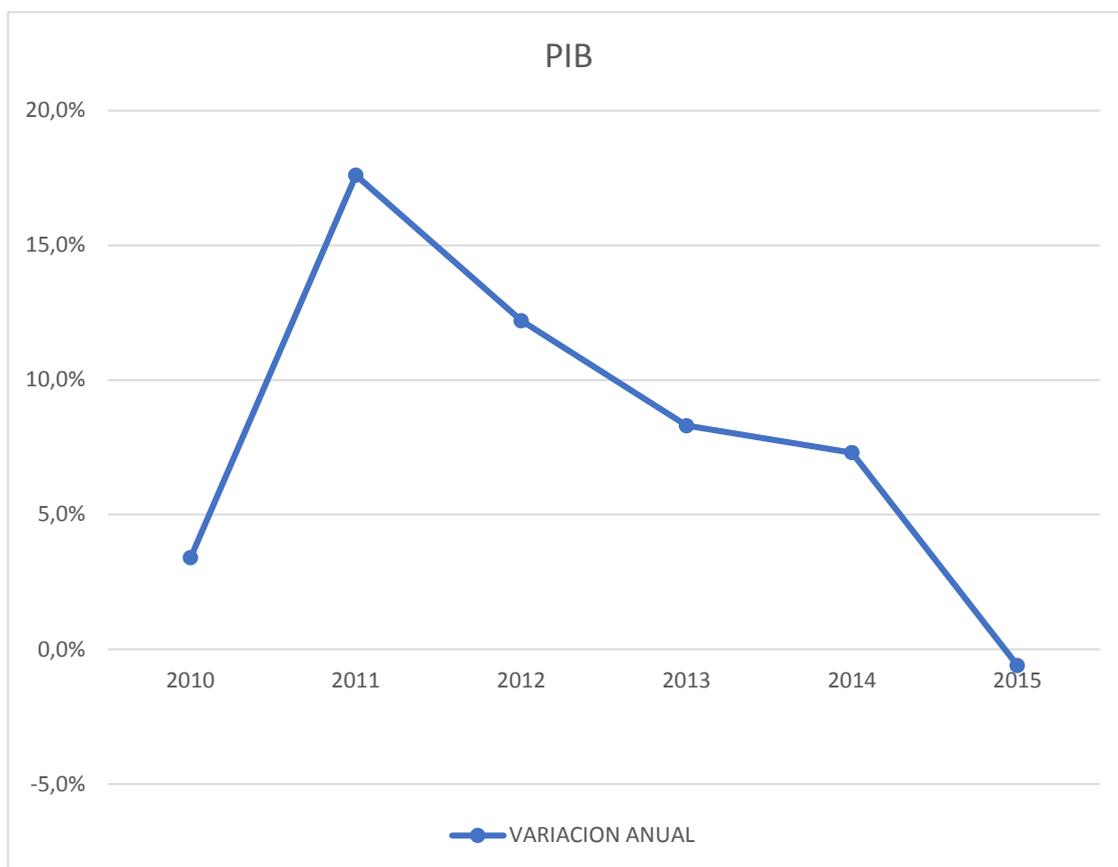
Se debe tener en cuenta que la construcción de edificios va de la mano con lo que respecta a los servicios inmobiliarios, ya que se encuentran relacionados con negocios posteriores, estos se encuentran sin servicio para ingresar nuevos proyectos por lo que se encuentran a la espera de que disminuyan las tasas de interés o que ciertas leyes sean eliminadas como el tema de los aranceles y poder reactivar las importaciones que en la actualidad son causal de su parálisis. Según la información obtenida del Banco Central del Ecuador el impacto al PIB en los últimos años ha decrecido y aún más en el año 2016 creando más incertidumbre al querer invertir en este sector.

Tabla 01 Aporte de la construcción al PIB

	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
<b>VARIACION ANUAL</b>	3,4%	17,6%	12,2%	8,3%	7,3%	-0,6%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la base de datos del Banco Central

Gráfico 01 Variación anual de la construcción en el PIB



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la base de datos del Banco Central

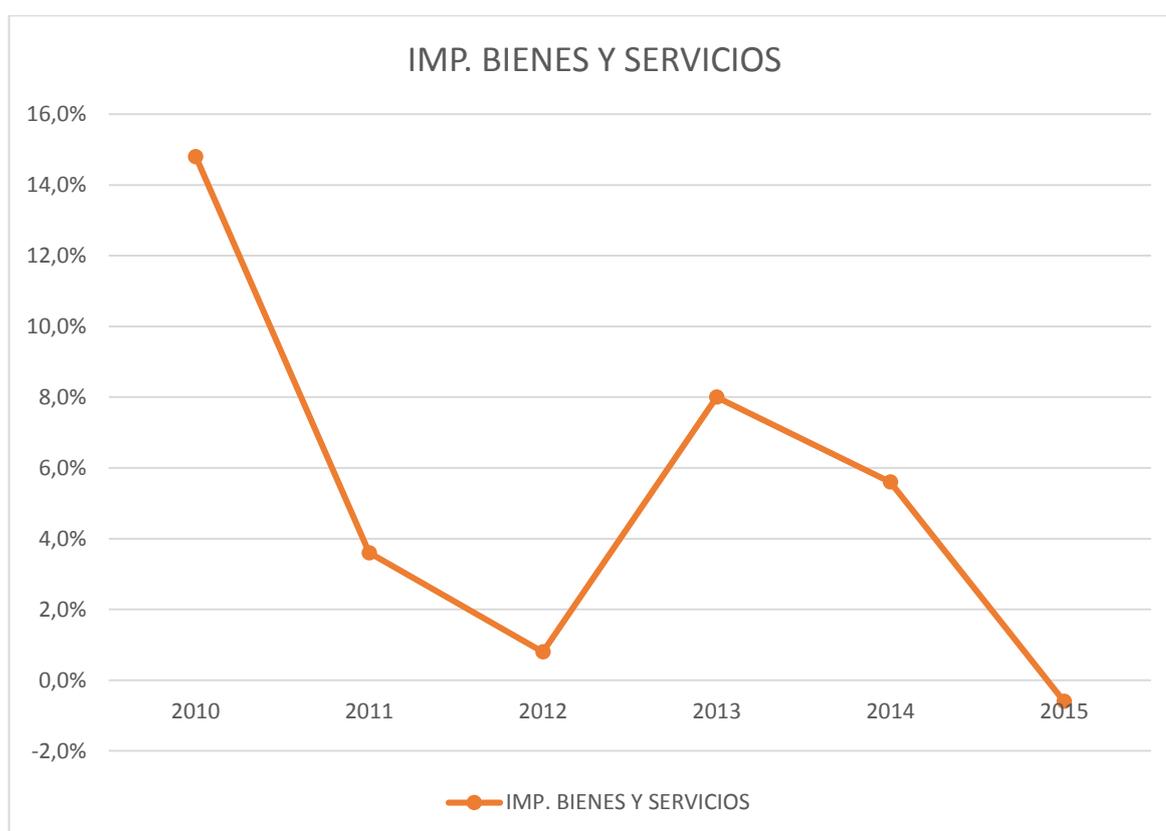
Siendo el cemento y el hierro los principales componentes para la construcción de casas, así como también varios componentes como: cerámicas, hormigón, pegamento, etc. Los cuales, a partir de las salvaguardias, ha dificultado la importación de los mismos, creando dificultad para mantener los precios de los bienes, afectando a otros negocios indirectamente, para mantenerse dan en promoción sus productos para poder rotar el inventario, pero al no tener productos con precios accesibles sus ventas decaen como el sector.

Tabla 02 Importaciones de bienes y servicios

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>IMP. BIENES Y SERVICIOS</b>	14,8%	3,6%	0,8%	8,0%	5,6%	-0,6%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la base de datos del Banco Central

Gráfico 02 Variación anual de las importaciones del Ecuador



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la base de datos del Banco Central

Se evidencia que el nivel de importaciones en el país va en decrecimiento, por lo cual el tema de investigación se desarrolla debido a que las empresas del sector inmobiliario presentan inconvenientes al momento de descifrar costos que incurren en la venta de sus inmuebles, lo que hace que haya incertidumbre para determinar las utilidades de la venta del bien. Hemos establecido la necesidad de descifrar costos que incurren en la venta de sus inmuebles. Es por ello que queremos realizar un

análisis para contribuir con las empresas, empezando por la aplicación y estudio de las normas internacionales de contabilidad 2, 11 y 18; y el análisis de la contabilidad de costos, para profundizar en estos temas que son muy importantes, ya que tienen mucha relación con el tema de investigación.

Empezaremos por una comparación a nivel de entidades de bienes raíces de la ciudad de Cuenca, ayudando así a establecer un estudio de costos comunes para llegar a determinar un promedio que nos permita tener una base de datos con información general, para profundizar el estudio y determinar cuáles son los costos que incurren e ir clasificando los más relevantes en este tipo de empresas, es decir, elegir cuales son los más esenciales para que intervengan en el proceso de venta, ayudando así a reducir costos e incrementar la ganancia. Es así como desarrollaremos nuestra investigación para llegar a obtener resultados, como es la utilidad estimada que se genera en las empresas inmobiliarias.

## **1.1. Definición de inmobiliaria y constructora**

### **1.1.1. Inmobiliaria.**

La inmobiliaria es una empresa dedicada a la compra y venta de bienes inmuebles, es decir, es una intermediadora entre el propietario de un bien inmueble que desea vender y los posibles clientes que desean adquirir el bien, la intermediación consiste en vender el inmueble que se tiene a cargo, realizando promociones y demás gestiones, ganando un porcentaje de comisión por la venta. También tienen ingresos por administración de arriendos, avalúos, etc.

### **1.1.2. Constructora.**

La constructora es una entidad que se encarga de la construcción de obras de arquitectura o ingeniería, tanto públicas como privadas, donde interviene el esfuerzo humano para su realización. Sus ingresos son principalmente por contratos de terceras personas o por la venta de sus proyectos de construcción como casas, edificios, condominios, etc.

## **1.2. Diferenciación entre constructoras e inmobiliarias**

Existe un mal concepto al momento de referirse tanto a inmobiliarias como constructoras, ya que no se las identifica correctamente al no tener claro a qué se dedica cada una de ellas, a continuación, hacemos una aclaración. La constructora realiza la ejecución tanto de obras públicas como privadas, es decir, se encarga de la

construcción convirtiendo materia prima en productos terminados, adecuando completamente la vivienda para proceder a la venta; mientras que la inmobiliaria es una empresa que brinda el servicio tanto de administración de arriendos, como el de intermediaria entre el propietario y cliente para la venta de un inmueble, cobrando una comisión por este servicio al momento de la venta. Es decir, la inmobiliaria vende o arrienda lo que la constructora construye.

Tabla 03 Cuadro comparativo entre constructoras e inmobiliarias

	<b>Constructora</b>	<b>Inmobiliaria</b>
Constuyen	Si	No
Preparación inicial de obras	Si	No
Hacen planos	Si	No
NIC	18, 2 y 11	18 y 2
Prestación de servicios	No	Si
Comercializa inmuebles	Si	Si
Compra de inmuebles	No	Si
Compra de terrenos	Si	Si
Hacen avalúos	Si	Si
Hacen captaciones de terrenos	Si	SI
Contratación de corretaje	No	Si
Administración de arriendos	No	Si
Servicios hipotecarios	No	Si
Análisis de inversiones	No	Si
Demolición y movimiento de tierras	Si	No
Alquiler de equipo de construcción	Si	No
Instalación de acabados para viviendas	Si	No
Intermediación inmobiliarias	No	Si

Fuente: Elaborado por autores

## **2. LA CONTABILIDAD DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS.**

### **2.1. Nic 11: Contratos de construcción.**

La presente norma fue creada con el fin de dar una forma de tratamiento contable a empresas que se dediquen a la construcción debido a que el propio sector dificulta las

formas de determinar el costo, dependiendo del tipo de contrato que se establezca entre las partes relacionadas, el mismo que puede determinar con fiabilidad la información contable, que será reconocido en los estados financieros, evitando problemas como la evasión de impuestos y retrasos en el reconocimiento de utilidades según el periodo, brindando así una estabilidad en la empresa con información ordenada y fiable.

Las asignaciones de los costos a los procesos de las inmobiliarias presentan conflictos, debido a que no existe una norma específica para este tipo de empresas, por lo cual en algunas secciones de esta norma se especifican ciertos puntos sobre la contabilidad que se debe aplicar en este tipo de empresas.

La naturaleza de la actividad de este sector compromete los contratos de construcción Aliaga, R. M. A. (2009) afirma. “Esta Norma debe aplicarse en la contabilización de los contratos de construcción en los estados financieros de los contratistas” (p.17). Pero este al ser un proyecto con un tiempo considerable, el cual puede tomar más de un periodo contable en ser realizado, deben cumplir ciertos criterios para el reconocimiento y preparación de los estados financieros y por ende para la determinación de los ingresos y gastos que ocurran en estos periodos.

En ciertos establecimientos se hará uso de esta norma en conjunto con la Nic 2 Inventarios, ya que los inmuebles formarán parte de las existencias del mismo, aquí entrará el término contrato de construcción, según como menciona la norma.

Un contrato de construcción es un contrato, específicamente negociado, para la fabricación de un activo o un conjunto de activos, que están íntimamente relacionados entre sí o son interdependientes en términos de su diseño, tecnología y función, o bien en relación con su último destino o utilización. (Foundation IFRS & IASB, 2000,p.1)

Para un buen registro contable de los contratos se reconoce como costos a los siguientes rubros.

Los costos del contrato deben comprender:

- (a) los costos que se relacionen directamente con el contrato específico;

- (b) los costos que se relacionen con la actividad de contratación en general, y pueden ser imputados al contrato específico; y
- (c) cualesquiera otros costos que se puedan cargar al cliente, bajo los términos pactados en el contrato.

Los costos que se relacionan directamente con cada contrato específico incluirán:

- (a) costos de mano de obra en el lugar de la construcción, comprendiendo también la supervisión que allí se lleve a cabo;
- (b) costos de los materiales usados en la construcción;
- (c) depreciación de las propiedades, planta y equipo usados en la ejecución del contrato;
- (d) costos de desplazamiento de los elementos que componen las propiedades, planta y equipo desde y hasta la localización de la obra;
- (e) costos de alquiler de las propiedades, planta y equipo;
- (f) costos de diseño y asistencia técnica que estén directamente relacionados con el contrato;
- (g) costos estimados de los trabajos de rectificación y garantía, incluyendo los costos esperados de las garantías; y
- (h) reclamaciones de terceros. (Foundation IFRS & IASB, 2000,p.4)

Estos costos se pueden compensar por ingresos eventuales que no se hayan incluido entre los ingresos de actividades ordinarias, pertenecientes al contrato, como el caso de la venta de material sobrante, mientras que los costos pertenecientes a los seguros, costos de diseños y asistencia técnica y costos indirectos de construcción, deben ser distribuidos por medio de métodos sistemáticos y racionales ante los costos similares o en este caso se cargarán a los rubros predefinidos.

Para el correcto reconocimiento de los ingresos de actividades ordinarias se debe tener suficiente fiabilidad, ya que al tener 2 tipos de contrato como: contratos a precio fijo y el de contrato a margen sobre el costo o también conocidos como precio fijo u obra vendida y base costo o por administrar, los requisitos contables para esta norma son aplicados por separado para cada contrato de construcción,

además de que estos se basarán en la fiabilidad que pueda dar el contrato y otros requisitos que se podrán encontrar en la norma.

Por lo general una entidad será capaz de darnos unas estimaciones fiables en un contrato que contenga los derechos de las disposiciones de las partes, en este caso el contratante y el contratista, el registro del intercambio y la forma de pago el cual será complementado, como se menciona en la Nic 11.(Foundation IFRS & IASB, 2000) la cual afirma “por un sistema presupuestario financiero y un sistema de información que sean efectivos” (p.6). Mientras que el grado de realización de un contrato se lo podrá medir por la proporción de los costos incurridos, además de una inspección de la obra realizada.

Cuando se encuentre una probabilidad de que los costos excedan los ingresos de la actividad, estos deberán ser reconocidos como un gasto, siendo independiente del periodo de comienzo de las obras, el porcentaje de realización del contrato y las ganancias que provengan de otros contratos futuros, aportando de manera general una visibilidad fiable de la información que brinda la entidad, la cual según la norma debe revelar:

- el importe de los ingresos de actividades ordinarias del contrato reconocidos como tales en el periodo;
- los métodos utilizados para determinar la porción de ingreso de actividades ordinarias del contrato reconocido como tal en el periodo; y
- los métodos usados para determinar el grado de realización del contrato en curso. (Foundation IFRS & IASB, 2000,p.8)

También se tomará en cuenta la cantidad de costos incurridos, como también las ganancias reconocidas hasta la fecha con sus correspondientes importes de anticipos recibidos y retenciones pagadas, evitando confusiones futuras y evasión de impuestos, en los estados financieros la norma debe informar sobre los activos y los pasivos en términos brutos efectuados por los contratos con los clientes, siendo en si el término “términos brutos” la diferencia entre los costos incurridos más las ganancias reconocidas y la suma de las pérdidas reconocidas y las certificaciones realizadas, revelando así en los estados financieros, todos los tipos de pasivos y activos contingentes.

## **2.2. Nic 18: Ingresos de Actividades Ordinarias.**

En las empresas inmobiliarias la aplicación de la Nic 18 hace referencia a todos los ingresos que se perciben por la naturaleza del negocio, es decir, por los ingresos de actividades ordinarias y las ganancias; el primero tiene que ver con las entradas por la comisión que se recibe por la venta del bien inmueble, generalmente, y las ganancias se van a referir a entradas que se dan en la empresa que son inusuales, puede ser por venta de algún bien que ya no se esté utilizando o sirviendo en la institución, así que se opta por venderlo y aunque no sea una entrada por la actividad frecuente, esa ganancia se la puede utilizar para el negocio.

Generalmente los ingresos percibidos por las inmobiliarias serán por la venta de bienes y por la prestación de servicios, los mismos que se lograrán por el servicio de intermediación que brindan las empresas de bienes raíces, al no ser los vendedores directos o dueños de las propiedades o terrenos, sino que se interviene para ayudar a los clientes a que puedan vender sus propiedades de manera más ágil. La mayoría de personas eligen las inmobiliarias, porque mucha de las veces, los mismos no pueden dedicar mucho de su tiempo a vender, por motivos de trabajo, por encontrarse en el exterior o por muchos más factores, es por ello, que deciden contratar a las inmobiliarias para obtener los beneficios más rápido, por ende, la comisión que recibe la empresa se convierte en el ingreso principal o por la naturaleza del negocio; como los demás servicios que brindan las inmobiliarias que se detallarán en el desarrollo de la Nic 18.

Los ingresos son definidos, en el Marco Conceptual para la Preparación y Presentación de Estados Financieros, como incrementos en los beneficios económicos producidos a lo largo del ejercicio en forma de entradas o incrementos de valor de los activos, o bien como disminuciones de los pasivos, que dan como resultado aumentos del patrimonio neto y no están relacionados con las aportaciones de los propietarios de la empresa.(Foundation IFRS & IASB, 1992)

En pocas palabras comprenden todos los ingresos percibidos por la naturaleza del negocio. En las empresas dedicadas a la actividad inmobiliaria, los ingresos percibidos serán de acuerdo a las comisiones que reciben por la venta del bien inmueble por ser intermediadores y a su vez por la prestación del servicio de

contratación de corretaje, lo que se refiere a un contrato, en el que se establece que el cliente se compromete a cancelar a la inmobiliaria el 3% de la venta, el mismo que está establecido en la ley de corredores de bienes raíces correspondiente a la provincia de Azuay; por los avalúos de terrenos o propiedades que se realizan, por colocación de letreros, anuncios en periódicos de la localidad, como también en la página web.

Se puede decir que los bienes inmuebles que se comercializan, se clasifican entre aquellos en los que existe un contrato antes de la entrega del inmueble, es decir, las constructoras y los que tienen la consideración de existencias, como son las inmobiliarias. Las mismas no presentan inconvenientes a la hora de reconocer los ingresos, ya que se representa como cualquier otro tipo de venta de bienes. Por ende, en la actividad inmobiliaria será mucho más rápido reconocer los ingresos que se generen por la venta de los bienes inmuebles.

La normativa internacional aplicable a esta actividad, aparece en las normas: Nic 18 Ingresos de actividades ordinarias, Nic 11 Contratos de construcción y Nic 2 Inventarios. Con el único objetivo de tener una mejor comprensión de la normativa, se formuló una consulta al respecto al Comité del IASB (International Accounting Standards Board) el cuál es el encargado de formular interpretaciones. Lo que se quiere lograr con estas interpretaciones, las mismas que tienen la obligación de cumplir las empresas que establecen sus cuentas de acuerdo con las NIIF, es dar a conocer las guías pertinentes para que puedan alcanzar una aplicación de las normas para que se pueda mostrar el fondo económico de la operación.

En lo que respecta a las inmobiliarias, al incluir diversos componentes diferenciables como: la venta de un terreno o casa, un avalúo y la contratación de corretaje. Al ser cada una de las partes reconocida, hay que otorgar a cada componente el valor razonable de la contraprestación recibida o por cobrar, así como la aplicación a cada una de tratamientos distintos. Esto va a depender mucho del criterio profesional del contador, al establecer cada técnica o norma contable para beneficio de las empresas.

A demás los ingresos comprenden tanto actividades ordinarias como las ganancias.

- Los ingresos de actividades ordinarias. - Son los que se obtienen de las actividades cotidianas de la empresa.

- Las ganancias. - Son las que se obtienen de actividades no frecuentes de la empresa, generando incrementó en los beneficios económicos.

En las empresas inmobiliarias sería importante que lleven por separado cada ingreso, es decir, tanto los ingresos obtenidos de actividades ordinarias como las ganancias, para que podamos establecer cuáles son los montos obtenidos tanto de ingresos ordinarios como de los no frecuentes. Por ejemplo, en el caso de que una inmobiliaria se dedica a su actividad y que además vendió un activo para adquirir otro bien requerido para la empresa, en este caso la empresa tiene como ingresos:

El primero que proviene de su actividad y el segundo por la venta del activo. Es decir, el primer ingreso se refiere a la actividad ordinaria ya que es a lo que la empresa se dedica y la naturaleza propia del negocio, en lo que respecta al segundo ingreso, como es la venta del activo; se lo considera como ganancia porque no es una actividad continúa de la inmobiliaria, es un ingreso que obtuvo la empresa, por una necesidad que haya tenido.

Esta Norma debe ser aplicada al contabilizar los ingresos ordinarios procedentes de las siguientes transacciones y sucesos:

- (a) la venta de productos;
- (b) la prestación de servicios; y
- (c) el uso, por parte de terceros, de activos de la empresa que produzcan intereses, regalías y dividendos.(Foundation IFRS & IASB, 1992)

En el caso de la actividad inmobiliaria, se centrará en lo que es la venta de bienes ya que hace referencia a la venta de los inmuebles y a su vez a lo que se refiere a la prestación de servicios, ya que proporciona el servicio de informe de avalúo, colocación de letreros, visitas a las propiedades o terrenos, trámites en notarias y bancos de la localidad y publicidad tanto en medios de comunicación como en la web. A continuación, según la Nic 18, se va a describir la venta de bienes y prestación de servicios.

### **2.2.1. Venta de bienes.**

Los ingresos ordinarios procedentes de la venta de bienes deben ser reconocidos y registrados en los estados financieros cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- (a) la empresa ha transferido al comprador los riesgos y ventajas, de tipo significativo, derivados de la propiedad de los bienes;
- (b) la empresa no conserva para sí ninguna implicación en la gestión corriente de los bienes vendidos, en el grado usualmente asociado con la propiedad, ni retiene el control efectivo sobre los mismos;
- (c) el importe de los ingresos ordinarios puede ser valorado con fiabilidad;
- (d) es probable que la empresa reciba los beneficios económicos asociados con la transacción; y
- (e) los costes incurridos, o por incurrir, en relación con la transacción pueden ser valorados con fiabilidad. (Foundation IFRS & IASB, 1992)

**1.1.1.1. Transferencia al comprador de los riesgos y ventajas significativos:** este caso se puede dar cuando no se hacen los debidos trámites para el traspaso de nombre al comprador de la propiedad, o también cuando hay herederos de por medio del inmueble que se desea vender y dificulta y alarga los trámites. Es el riesgo que puede haber al momento de proceder a la venta, que se transfiere directamente al comprador, ocasionando desprestigio para la empresa y pérdidas.

**1.1.1.2. Si la empresa retiene riesgos de la propiedad, la transacción no será una venta y por tanto no se reconocerán los ingresos ordinarios:** Cuando el supuesto comprador transfiere a la empresa un anticipo para la compra del inmueble, se empiezan a hacer los trámites respectivos y se presenta un inconveniente al momento de cambio de nombre en la notaría; se desiste la compra aun teniendo un anticipo, el mismo que se devuelve, es decir no representará una venta, por lo tanto no se reconoce el ingreso.

**1.1.1.3. Si una empresa conserva sólo una parte insignificante de los riesgos y las ventajas derivados de la propiedad, la transacción es una venta y por tanto se procederá a reconocer los ingresos ordinarios:** Se da el caso cuando al ser vendido el

bien inmueble del cliente, el mismo no cancela la totalidad de la comisión. Si llega a establecerse la venta y reconocer el ingreso, debido a que hay un contrato firmado de por medio en donde el cliente se compromete a pagar el porcentaje de comisión.

### **2.2.2. Prestación de servicios.**

Cuando el resultado de una transacción, que suponga la prestación de servicios, pueda ser estimado con fiabilidad, los ingresos ordinarios asociados con la operación deben reconocerse, considerando el grado de realización de la prestación a la fecha del balance. El resultado de una transacción puede ser estimado con fiabilidad cuando se cumplen todas y cada una de las siguientes condiciones:

- (a) el importe de los ingresos ordinarios pueda valorarse con fiabilidad;
  - (b) es probable que la empresa reciba los beneficios económicos derivados de la transacción;
  - (c) el grado de realización de la transacción, en la fecha del balance, pueda ser valorado con fiabilidad; y
  - (d) los costes ya incurridos en la prestación, así como los que quedan por incurrir hasta completarla, puedan ser valorados con fiabilidad.
- (Foundation IFRS & IASB, 1992)

La prestación de servicios en las empresas inmobiliarias se distingue al momento de hacer las gestiones para la venta del inmueble que los clientes dejan a disposición, la misma que consiste en trasladarse hacia la propiedad, hacer el respectivo avalúo el cual permitirá saber al cliente el valor que se puede vender su casa, al estar de acuerdo con el valor se procede a tomar las fotos, las cuales se publicaran en páginas web y en los periódicos de la localidad; la respectiva colocación de un letrero, las múltiples visitas a las propiedades para que los supuestos compradores decidan si es de su conveniencia y agrado. A continuación, se presentará una lista de los servicios que brindan las inmobiliarias:

**a) Servicios en bienes raíces:**

- Servicios de Adquisición y Disposición
- Servicios de Administración de Corretaje y Transacciones
- Servicios de Avalúos, Valoración y Tasación
- Administración de Inmuebles e Instalaciones
- Administración de arriendos

**b) Servicios de consultoría inmobiliaria**

- Servicios de Consultoría y Asesoría Legal
- Servicios de Capital
- Servicios hipotecarios
- Análisis de Inversiones
- Análisis de Investigación de Mercados
- Obra Nueva
- Administración Corporativa
- Desarrollo de Inmuebles
- Manejo de Proyecto Inmobiliarios

**c) Otros servicios:**

- Reporte de actividades realizadas a clientes
- Colocación de letreros
- Publicaciones en periódicos y página web
- Tareas de seguimiento de las gestiones relacionadas por la venta
- Muestra de las propiedades
- Evaluación de la publicidad

El grado de realización de estos procesos puede determinarse, mediante la inspección de los trabajos realizados, lo que quiere decir que se va a hacer un seguimiento a cada proceso, para asegurarse de que se están cumpliendo debidamente y no se presente ningún inconveniente al momento de la venta. También se pueden determinar si son valorados con fiabilidad los costes incurridos en la prestación del servicio, como es la movilidad hacia la propiedad para su inspección, avalúo y toma de fotografías, el costo de publicar los anuncios en los medios de comunicación, la movilidad para mostrar el bien a cada una de las personas interesadas, etc. Prestar los servicios mencionados anteriormente, hace que las empresas obtengan sus ingresos

por todos los trámites que se realizaron, los mismos que están siendo estimados con fiabilidad, así como los costes que están siendo incurridos en todos los procesos.

### **2.3. Nic 2 Existencias.**

La presente norma se concentra en las empresas inmobiliarias que realicen construcciones o su inventario se encuentre conformado por inmuebles, los cuales, por medio de indicadores, como el del valor neto realizable, identificaremos si este bien nos dará ganancia o pérdida de manera rápida con los debidos cálculos y comparaciones. Mientras en el caso de la prestación de servicios, que se encuentra en las empresas que brindan el servicio de intermediarios, para la venta del bien, se procederá a la identificación de cada uno, con su rubro definido, que brindará información fiable al final de la venta, de acuerdo al método que determine de manera eficaz los costos del inventario y tengan mayor aproximación, en cuanto a las actividades especiales, estos serán distribuidos con costos relacionados para que al final los usuarios de los estados financieros tengan mayor facilidad para identificar sus costos de venta y el inventario de la empresa.

La Nic 2 menciona en que momento debemos reconocer como un activo y en qué momento debemos reconocer como un gasto, todos los pagos y erogaciones de dinero que se efectuó para la compra de inventarios, sabiendo que estos son como un activo que a futuro se van a convertir en costo en el momento de la venta, esta norma nos indica el momento en el cual debemos capitalizar como activo y en qué momento debemos manejar como gasto esos pagos, esta norma es aplicable en todos los inventarios a excepción de las obras en curso resultantes de los contratos de construcción, los instrumentos financieros y los activos biológicos (la mayor parte son plantas se usan para la compra y venta).

En el caso de las empresas de venta de inmuebles esta norma se relaciona debido a que en la propia Nic 2 se menciona que los inventarios son (Foundation IFRS & IASB, 2005) afirma “poseídos para ser vendidos en el transcurso de la operación” (p.2). Recalcando que estos inmuebles sean para la venta, ya que se debe diferenciar los edificios que pertenecen a la empresa como activo, los cuales a futuro se deprecian y los edificios que son para la venta, los cuales a futuro serán afectados por la plusvalía, también incluyendo los suministros que van a ser consumidos dentro de

la prestación de servicios, ya que la mayoría de personas no toma en cuenta los diversos suministros que se utilizan para poder efectuar el correcto servicio.

El valor neto realizable es un indicador, un valor que tiene la empresa para saber si sus inventarios se encuentran deteriorados o no, es decir, si tiene una pérdida el valor de sus inventarios, la tiene que reconocer tan pronto la empresa los pueda identificar, no se tiene que esperar hasta el momento de la venta para reconocer la pérdida, sino que mediante la comparación del valor de sus inventarios con el valor neto de realización nosotros ya podremos saber si hay pérdida o no, este valor se lo puede encontrar tomando dos valores, precio de venta estimado menos los gastos necesarios, para poder elaborar una venta, este valor lo determina la empresa para tener idea si hay pérdida en sus activos, siendo un valor interno, mientras que el valor externo es uno que nos da el mercado, siendo la diferencia básica de estos valores.

En el caso de la prestación de servicios, generalmente, se suelen cargar actividades para la venta del inmueble, para obtener un valor acumulado, según la norma cada actividad o servicio deberá ser identificando con un rubro determinado, para tener una aproximación adecuada de los costes, ya que esta información será base para la estimación del valor neto realizable, por lo tanto, debe ser fiable para brindar información al final del ejercicio.

Las existencias incluyen los bienes obtenidos para la reventa, como: terrenos e inmobiliarias, los cuales serán vendidos a terceros. Los inventarios tienen una medición inicial, comprende el costo de adquisición (lo que me costó comprarlo, el valor de la factura), los costos erogados para poner en condiciones de venta, en cuanto a los descuentos comerciales, estos deberán ser restados. La medición posterior de los inventarios, es el menor valor, entre el valor en libros y el valor neto realizable, aquí se comparan y el menor de los dos es el que se debe dejar en la contabilidad, pero habrá exclusiones, las cuales deben ser reconocidas como gasto del ejercicio: desperdicio de materiales, los costos indirectos de administración que no tuvieron relación con el activo y los costos de venta.

En las empresas inmobiliarias existirán costos por la prestación de servicios, incluyendo, principalmente la mano de obra, involucrada con el servicio, costos indirectos.(Foundation IFRS & IASB, 2005) afirma: “Los costes de las existencias de un prestador de servicios no incluirán márgenes de ganancia ni costes indirectos no

distribuíbles que, a menudo, se tienen en cuenta en los precios facturados por el prestador de servicios”(p.4). Por esa razón se debe determinar un método adecuado para la determinación del costo de los inventarios, como el estándar o el de los minoristas, los cuales serán adaptados mientras más se aproximen al costo.

Los costos estándar se los determina en base de los niveles de consumo normal de las actividades, ya sea el de materias primas, mano de obra y costes indirectos según su capacidad con revisiones regulares, si las condiciones cambiaran, se sometería al método de los minoristas, que se utiliza regularmente en los sectores comerciales, para poder valorar sus inventarios tomando en cuenta la rotación de inventarios, es decir, la velocidad en la que rota un ítem, también debe tener un margen similar, en el método, el costo de los inventarios se obtiene deduciendo del precio de venta, un porcentaje de margen bruto tomándolo en cuenta a los inventarios que se encuentran por debajo del precio original de venta, que por lo general utilizan un porcentaje intermedio para la sección, en el caso inmobiliario según las actividades que se encuentren establecidas, se podrá determinar un método apropiado para encontrar el coste real de los inventarios.

Según como lo menciona la Nic 2.

El coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.(Foundation IFRS & IASB, 2005,p.7)

Es decir, que cada costo debe ser distribuido entre rubros relacionados con las existencias, siendo utilizado para productos que tengan participación en proyectos específicos independientemente de la producción de la empresa o de fuerzas externas, siendo adecuado para el sector inmobiliario, ya que si los bienes fueren habitualmente intercambiables resultaría inadecuado, porque podría tener un mal uso en cuanto a los resultados del ejercicio.

Con esta norma se revelará en los estados financieros las políticas que están siendo utilizadas para la valoración de existencias, con su respectiva fórmula de valoración de costos, como también la importación total y parcial en libros de los inventarios de la entidad, en cuanto al valor neto razonable y el reconocimiento de gasto durante el

ejercicio y su correcto cálculo, las cuales podrán ser de gran ayuda para los usuarios de estos estados, ya que por una clasificación, estos serán distinguibles entre materias primas, suministros, debido a que nos enfocamos más en la prestación de servicios, estas serán descritas como productos en curso, hasta concluir la venta del bien, para cumplir con el objetivo de obtener la valoración adecuada de los costos de venta y de los inventarios.

## **2.4 Contabilidad de Costos.**

La contabilidad de costos al intervenir en empresas inmobiliarias puede lograr un control de costos a la hora de realizarse cada proceso antes de la venta, es decir, como una guía para establecer que costos son los convenientes para que intervengan en el proceso. Y no solo para el proceso de venta, sino también para la prestación de servicios, nos va a ayudar a que en cada servicio que brindamos logremos decidir si todo lo que está siendo utilizado o interviene en el servicio es correcto usarlo o si podemos disminuir o definitivamente eliminarlo. Vamos a obtener más conocimiento sobre qué costos es más conveniente usar y guiarnos hacia la toma de decisiones mediante el análisis de costos, brindando a la empresa seguridad y estabilidad, por consiguiente, un crecimiento económico.

### **2.4.1 Definición.**

Se puede definir a la contabilidad de costos como una herramienta que nos permite diferenciar y analizar cada uno de los costos que intervienen en los procesos de venta, como sería en el caso de la actividad inmobiliaria, esta diferenciación o análisis es de mucha importancia para las empresas, para tener un mayor control y guiarlas hacia la toma de decisiones. El propósito primordial es permitir a la empresa un control de costos e implementar el conocimiento de la importancia que tiene el mismo para el crecimiento de las instituciones.

(Horngren, 2012) plantea que existen tres directrices que ayudan a los gerentes a ofrecer el máximo valor a sus empresas en las actividades de planeación y control:

- Emplear un enfoque de costo-beneficio
- Reconocer por completo las consideraciones técnicas y de comportamiento
- Utilizar costos diferentes para propósitos diferentes

#### **2.4.1.1 Enfoque de costo-beneficio.**

Hace referencia a cuando el contador tiene que tomar constantemente decisiones que tienen relación con la asignación de recursos, como por ejemplo al momento de contratar personal o crear una página web. Es por ello que para la toma de decisiones se necesita el enfoque costo-beneficio. Los recursos asignados deben utilizarse solo si se va a obtener la meta que se propuso la empresa, relacionados con los costos esperados de los recursos. Aun con la aplicación de costo-beneficio no será fácil la cuantificación de los mismos, pero de todas formas será de gran ayuda para la toma de decisiones en lo que se refiere a la asignación de recursos. Al momento de asignar más personal de venta se debe hacer un análisis, si esa asignación trae consecuencias positivas a la empresa, es decir, más ingresos para la misma, lo que quiere decir que los beneficios excedan a los costos que intervienen.

#### **2.4.1.2 Consideraciones técnicas y de comportamiento.**

Las consideraciones técnicas son de mucha importancia para los gerentes, ya que los dirige hacia la toma de decisiones, es decir, va a quedar establecido correctamente las técnicas que se empleen en el transcurso del proceso del negocio, como los costos que van a intervenir bien detallados en cada actividad, cuáles son los más importantes para que se presenten y disminuir los que no son necesarios. Las consideraciones de comportamiento, por otro lado, orientan a que el gerente y personal de la empresa se dirijan a cumplir con las metas y propuestas que se han comprometido realizar.

No solo se limita únicamente a los asuntos técnicos, sino que es una actividad humana que debe estipularse a como las personas puedan desenvolverse en sus trabajos de mejor manera, se debe de hacerlos comprender de una manera correcta qué actividad es la que más favorece para el crecimiento; no se debe reclamar al trabajador por un trabajo deficiente, sino que se lo debe guiar a lograr un mejor desempeño. En las inmobiliarias la actividad que más se realiza es la visita que se hace a las propiedades con las personas interesadas, en donde la persona debe saber cómo llegar hacia el cliente y muchas de las veces no lo hacen de la mejor forma; es ahí donde se debe intervenir dándole al personal encargado de ventas, capacitaciones, charlas, para mejorar ese aspecto.

### **2.4.1.3 Costos diferentes para propósitos diferentes.**

Existen costos diferentes para propósitos diferentes, lo que da a entender que en cuestiones contables ‘no existen tallas únicas’. (Horngren, 2012) explica que un concepto de costos que se utiliza para efectos de informar a externos, puede no ser el adecuado para dar a conocer a los gerentes las cuestiones internas y de rutina. Los costos por movilización para accionistas externos pueden cargarse como gastos en el año en que se incurren, pero para cuestiones internas el mismo costo puede ser considerado de distinta forma, como gastos durante varios años. Esto va a depender mucho de cómo o que forma el costo influye en el proceso y como se lo aplica.

### **2.4.2 Análisis de Costos.**

El análisis de costos, permite determinar con exactitud los costos antes de la producción, en nuestro caso sería en el proceso antes de la venta del inmueble. Como menciona Mosquera (2011) ‘el análisis de costo es el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proceso de un determinado producto. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios’ (p.15) Mediante este análisis se logrará que las empresas puedan establecer de una manera rápida y eficiente cuáles son los costos incurridos al momento del desarrollo de su proceso, dependiendo de cuál sea su actividad. Su aplicación será de mucha importancia para poder establecer la rentabilidad de las instituciones.

### **2.4.3 Importancia de la contabilidad de costos en el sector inmobiliario.**

Para las empresas inmobiliarias la contabilidad de costos es de mucha importancia, porque a través de una correcta aplicación se puede lograr que se distribuyan adecuadamente los costos, en relación con la actividad, por lo que vamos a poder obtener un conocimiento a detalle de cómo se encuentra la empresa, al mostrarnos resultados confiables, ayudando así que los gerentes lleguen a tomar decisiones adecuadas. Permite también un correcto manejo de todas las salidas que se vayan efectuando durante todo el proceso para la venta del inmueble, como por ejemplo el costo por movilización a la hora de ir a las visitas de la propiedad, de los trámites en notarias, por colocación de letreros, etc., permitiendo a las inmobiliarias establecer un precio conveniente en el mercado.

#### **2.4.4 Elementos del costo que intervienen en las empresas inmobiliarias.**

Según (Mercedes Bravo Valdivieso, 2013), los elementos del costo son: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación). Los costos relacionados con la actividad inmobiliaria serían mano de obra y cif, ya que materia prima hace referencia a los materiales que intervienen en el proceso de la elaboración de un producto, y la actividad inmobiliaria trabaja solo como intermediadores para la venta de propiedades. Se va a detallar los dos elementos del costo haciendo referencia a la actividad inmobiliaria.

##### **2.4.4.1 Costo de la mano de obra.**

Como menciona (Mercedes Bravo Valdivieso, 2013) el costo de la mano de obra representa el esfuerzo humano que interviene al momento del proceso de venta, el cual incluye: sueldos y salarios, beneficios sociales, comisiones y demás incentivos, la mano de obra que se necesitará va a depender de cada proceso que se incurra para la venta del bien, por lo que será de mucha importancia que se seleccione el personal adecuado para cada actividad...

##### **2.4.4.2 Control de la mano de obra.**

Según (Ortiz y Salinas, 2013) el control de la mano de obra que las inmobiliarias realizan, lo hacen con el objetivo de que los empleados hagan cada uno de las actividades que se le fueron asignadas y prevenir costos por falta de cumplimientos o conocimientos, por ende, tanto empleados como el gerente deben de cumplir con lo estipulado en el Ministerio de Trabajo, como con sus políticas internas para agilizar la actividad establecida por la empresa...

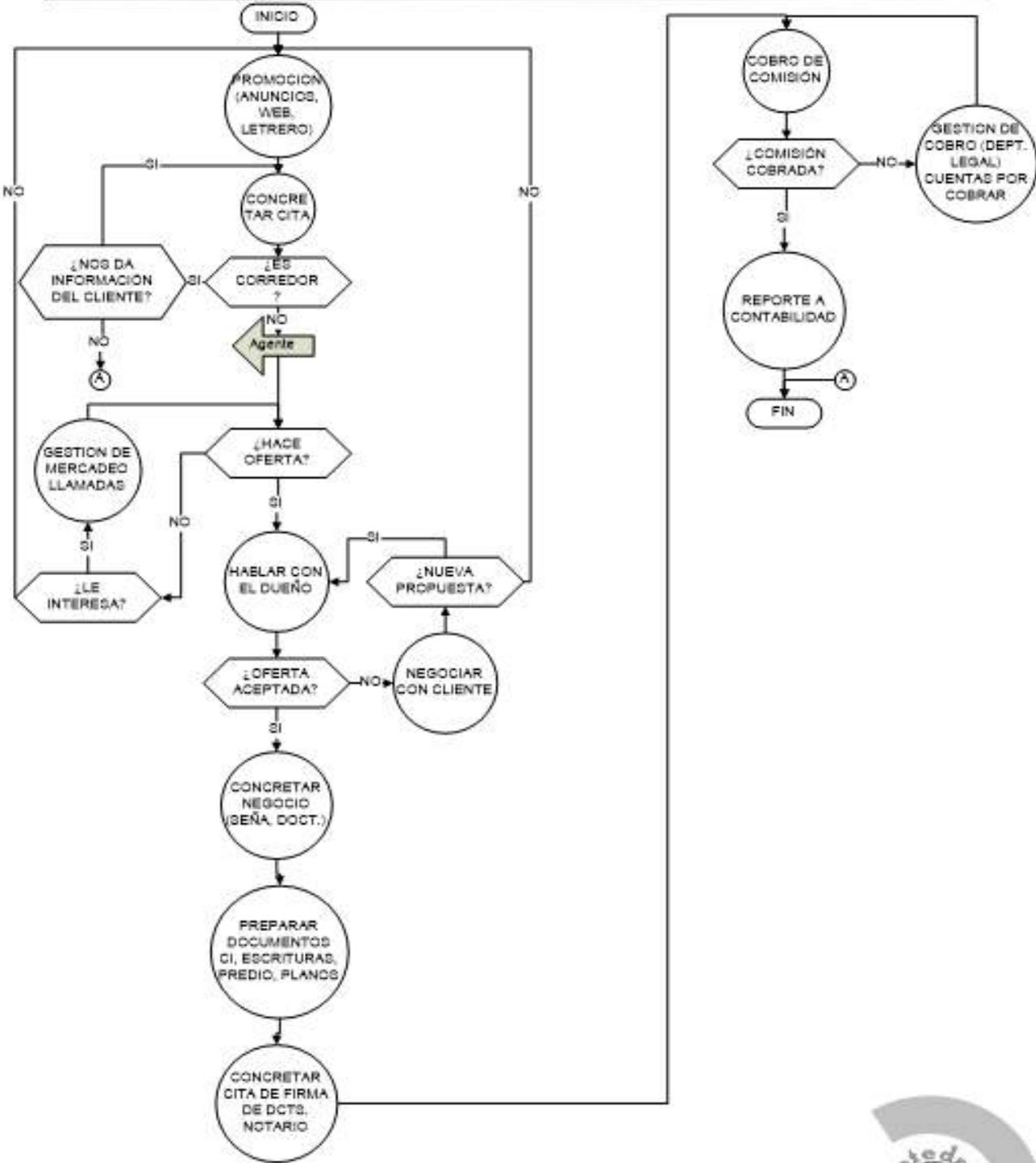
##### **2.4.4.3 Costos indirectos de fabricación.**

(Pedro Zapata Sánchez, 2007), especifica a los CIF como: “Los costos indirectos de fabricación o CIF, comprende los bienes naturales, semielaborados o elaborados, de carácter complementario, así como servicios personales, públicos y generales y otros insumos indispensables para la terminación adecuada del producto final o un lote de bienes y servicios”. Es decir, son todos aquellos costos fundamentales para la continuación de la naturaleza del negocio, pero que no se pueden identificar directamente en el proceso que se está realizando.

Aquellos costos que no son materia prima directa ni mano de obra directa, pero se los requiere en nuestro caso para el proceso de venta, se los considera CIF y son el tercer elemento del costo. Los CIF que intervienen en la actividad inmobiliaria pueden ser sueldos de ingenieros en sistemas, contadores, técnicos, suministros de oficina, artículos de limpieza, colocación de letreros, agua, luz, internet, uniformes de los empleados, trámites en notarias y bancos, gasolina, arriendo, seguros, depreciación de los activos fijos, etc., entre los principales.

Gráfico 03 Gráfico del proceso de ventas

### Proceso de Ventas



Fuente: Proceso de ventas de Bienes Raíces Catedral

## 2.4.5 Identificación de costos que intervienen en el ciclo de producción.

Tabla 04 Identificación del tipo de costo

Recursos	Costo
Vendedor	MO
Ing. Civil	MO
Perito evaluador	MO
Vehículo	CIF
Gasolina	CIF
Secretaria	MO
Contadora	MO
Trámites	CIF

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de Bienes Raíces Catedral

### **Ejemplo:**

Se procede a hacer la captación y avalúo del inmueble, luego ingresa al inventario, se continúa con la colocación de letreros anunciando que el bien está a la venta, se hace la debida propaganda y publicidad en periódicos de la localidad y también en páginas web, haciendo que sea un poco más visible a las personas interesadas o que les pueda interesar. Se revisa que el bien que tenemos a cargo de la venta este en perfectas condiciones y de encontrar algún inconveniente se hace saber al dueño para que arregle de inmediato y no ocasionar contratiempos al cliente; recibimos las llamadas de personas interesadas en un inmueble y se coordina la cita para la respectiva visita, muchas de las veces las personas cancelan las citas a último minuto, ocasionando pérdida de tiempo al vendedor al trasladarse hacia la dirección del inmueble, es por eso que se trata de llamar minutos antes al cliente para asegurar su asistencia y si le gusta al cliente se concreta todos los trámites y se procede a la venta. Es primordial saber detectar el cliente que sea serio y esté interesado realmente en el inmueble para no perder tiempo con personas que no van a concretar el negocio y así evitar pérdidas en ventas.

### 3. SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS.

#### 3.1. Universo.

La investigación utilizada para este proyecto será cuali-cuantitativa basándonos en teoría científica, relacionados con los costos primordiales de las empresas del sector inmobiliario mediante un corte transversal, con la ayuda de la información financiera de las empresas “Estados financieros” procederemos a visualizar las cuentas más comunes para utilizarlo en la elaboración de un cuestionario para a futuro proceder con el método de campo que se realizará por medio de la visita en las diversas instituciones de la ciudad para adquirir la información (dudas y preguntas) la cual será concluyente y descriptiva para el análisis pertinente. Empezando por una planificación para poder efectuar las visitas en las instituciones relacionadas al sector inmobiliario, la cual cuenta con un universo de “#104” instituciones de la ciudad de Cuenca, información obtenida de la Superintendencia de compañías.

#### 3.2. Muestra.

Para poder efectuar un cálculo del tamaño de la muestra adecuada procedemos a utilizar la fórmula de muestreo para poblaciones finitas:

$$n = \frac{N\sigma^2Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2Z^2}$$

Tabla 05 Nomenclatura utilizada para encontrar la muestra

<b>n = el tamaño de la muestra.</b>
<b>N = tamaño de la población.</b>
<b><math>\sigma</math> = Desviación estándar de la población que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor constante de 0,5.</b>
<b>Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza. Es un valor constante que, si no se tiene su valor, se lo toma en relación al 95% de confianza equivale a 1,96 (como más usual) o en relación al 99% de confianza equivale 2,58, valor que queda a criterio del investigador.</b>
<b>e = Límite aceptable de error muestral que, generalmente cuando no se tiene su valor, suele utilizarse un valor que varía entre el 1% (0,01) y 9% (0,09), valor que queda a criterio del encuestador.</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de libros estadísticos

Tabla 06 Resultado de la fórmula para obtener la muestra

<b>e</b>	0.1
<b>N</b>	104
<b><math>\sigma =</math></b>	0.5
<b>confianza</b>	95
<b>Area a la izquierda de -Z</b>	0.025
<b>-Z</b>	-1.959964
<b>z</b>	1.96
<b>n=</b>	50.18

Fuente: Elaboración de los autores a partir de libros estadísticos

Para este proyecto se tomará como nivel de confianza el 95% y un límite muestral de error del 10% dando como resultado una muestra de 50 empresas, elegidas aleatoriamente del universo obtenido en la Superintendencia de Compañías, en las cuales, por medio de entrevistas y cuestionarios recopilaremos información, que posteriormente será evaluada para la determinación de costos específicos, para que en un futuro se efectúe un costeo eficiente que nos de valores reales relacionados a la ganancia de la empresa.

Las empresas que se tomarán para la muestra serán las siguientes:

Tabla 07 Inmobiliarias seleccionadas para la muestra

N° Aleatorio	N° Empresa	Expediente	Compañía
1	4	<a href="#">4731</a>	PREDIAL E INVERSIONISTA BOYACA SA
2	61	<a href="#">32608</a>	CORDOVA PALACIOS INM. CIA. LTDA.
3	67	<a href="#">6090</a>	AUTOPASE SA
4	69	<a href="#">6108</a>	INMOBILIARIA PAUCARBAMBA SA
5	80	<a href="#">6127</a>	COMERCIALIZADORA MALOTORRES S.A.
6	42	<a href="#">6246</a>	ARRENDAMIENTOS PREDIOS Y SERVICIOS S.A. APRESA
7	39	<a href="#">6598</a>	INMOBILIARIA CRESPO CORDERO CIA. LTDA.
8	62	<a href="#">30203</a>	INMOBILIARIA PEÑOTTA CIA LTDA
9	17	<a href="#">30847</a>	INMOBILIARIA INMOCAYAS C LTDA
10	8	<a href="#">31000</a>	T.P. INMOBILIARIA C.L.
11	55	<a href="#">31816</a>	INMOBILIARIA LEON-TOSI CIA. LTDA.
12	46	<a href="#">32352</a>	COMERCIAL E INMOBILIARIA ORETOSI CIA. LTDA.
13	103	<a href="#">6207</a>	EL TAHUAL CIA.LTDA
14	30	<a href="#">33326</a>	MEDCUENAS S.A.
15	104	<a href="#">33472</a>	INMOBILIARIA VINMOBI CIA. LTDA.
16	94	<a href="#">33493</a>	REPRESENTACIONES DEL AUSTRO REPREAUSTRO S.A.

17	2	<a href="#">33578</a>	PROYECTO HABI T CIA. LTDA.
18	13	<a href="#">42569</a>	CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ELANSA CA
19	86	<a href="#">178142</a>	CONSULMOBILIAR P & M CONSULTORES INMOBILIARIOS CIA. LTDA.
20	81	<a href="#">95341</a>	BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.
21	19	<a href="#">95444</a>	INELECTRIC CIA. LTDA.
22	58	<a href="#">102353</a>	CORPORACION ALTALUNA S.A.
23	66	<a href="#">144530</a>	ADMINISTRADORA DE BIENES Y SERVICIOS RIVADENEIRA PEÑA S.A. ABRIPESA S.A.
24	59	<a href="#">144598</a>	PROMOTORA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS PROMOSERVIN CIA. LTDA.
25	20	<a href="#">147285</a>	GESTIONES & RENTAS DEL ECUADOR GESTIRENT S.A.
26	91	<a href="#">164873</a>	INMQUEPA CIA. LTDA.
27	72	<a href="#">167048</a>	TENACMAT CIA. LTDA.
28	87	<a href="#">168435</a>	FUTURA SERVICIOS INMOBILIARIOS INSERFUTURA CMF CIA. LTDA.
29	73	<a href="#">172152</a>	BIENES INMUEBLES ASTUDILLO BIENAST CIA. LTDA.
30	28	<a href="#">172157</a>	CATОВI CIA. LTDA.
31	33	<a href="#">174818</a>	ADMINISTRADORA DE BIENES INMUEBLES ADVAZ S.A.
32	48	<a href="#">175186</a>	CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA LINDEROS CONSTRULIN CIA. LTDA.
33	3	<a href="#">177050</a>	SHERLOCK HOMES CIA. LTDA.
34	50	<a href="#">180048</a>	CONBARMAL ECUADOR S.A.
35	82	<a href="#">183038</a>	INMOBSANJOAQUIN CIA.LTDA.
36	74	<a href="#">703609</a>	SPEC INVESTMENTS LLC
37	96	<a href="#">202115</a>	RESTLAND CIA. LTDA.
38	75	<a href="#">202165</a>	INMOBILIARIA DEL VALLE INMOVALLE CIA. LTDA.
39	5	<a href="#">202179</a>	SERVICIOS INDUSTRIALES DE COMERCIO SERVIDUCOM CIA. LTDA.
40	76	<a href="#">202341</a>	INMOBILIARIA UCUBAMBA INMOBAMBA S.A.
41	78	<a href="#">302952</a>	NEGOCIA ECUADOR INMOBILIARIA NEINMO CIA.LTDA.
42	25	<a href="#">700119</a>	INMOBILIARIA NUEVOHORIZONTE CIA.LTDA.
43	14	<a href="#">700287</a>	MICASAENCUENCA S.A.
44	98	<a href="#">700384</a>	LOTES Y PREDIOS MONVILIARIA CIA.LTDA.
45	77	<a href="#">702568</a>	CORPORACIÓN INMOBILIARIA ARIASOLANO CIA.LTDA.
46	41	<a href="#">702574</a>	INMOBILIARIA EL TULIPAN INMOTULIPAN CIA.LTDA.
47	49	<a href="#">703468</a>	INMOBILIARIA ROKAXA "ROKAXA" CIA.LTDA.
48	6	<a href="#">703506</a>	INMOBILIARIA NEWPROJET S.A.
49	7	<a href="#">703616</a>	INMOBILIARIA GRANDA CRESPO INGRACRES C.L.
50	83	<a href="#">704302</a>	INMOBILIARIA LASLOMAS CIA.LTDA.

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

### ***3.3. Encuesta.***

En la recopilación de información se pudo realizar a 4 empresas, ya que fueron las únicas que entregaron información, debido a que la mayor parte de empresas, no nos quiso facilitar la información que se les pedía, por motivos de normas de la empresa, que no les permite brindar informaciones confidenciales; otro motivo fue que algunas empresas ya estaban por dar por terminado sus labores, en consecuencia a el decrecimiento que ha tenido este sector en los últimos años; también por cambio de actividad, muchas de ellas, optaron por cambiar la naturaleza de su negocio y otras ya no estaban en funcionamiento. Pero gracias a la respuesta de las 4 empresas encuestadas, generamos variables, que se estudian en los estados financieros, la cuales se compararon con la información recopilada de la Superintendencia de Compañías de las empresas que obtuvimos en la muestra, a continuación, el formato de la encuesta que se utilizó para la recopilación.

## Universidad del Azuay

### Encuesta

**"Diseño de un modelo para la determinación de las utilidades en el sector inmobiliario de la ciudad de Cuenca."**

Reciba un cordial saludo, como estudiantes de la Universidad del Azuay nos dirigimos a usted para que nos brinde su conocimiento acerca de la siguiente encuesta:

1. ¿El cumplimiento del presupuesto de ventas establecido por la empresa está siendo alcanzado de manera?

Muy satisfactorio	Satisfactoria	Regular	Mala	Muy mala
-------------------	---------------	---------	------	----------

2. ¿Cuál es el margen de utilidad percibido por sus servicios en promedio? \_\_\_\_\_

3. Cuando solicita información contable, la información está:

Siempre disponible	Frecuentemente disponible	Disponible	Rara vez disponible	No disponible
--------------------	---------------------------	------------	---------------------	---------------

4. ¿Cuánto dinero ingresó en el año 2015 por la prestación de los siguientes servicios?

Comisiones en ventas	Administración de arriendos	Avalúos	Contratación de corretaje	Otros ingresos
----------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	----------------

5. En un año, en cada uno de los 12 meses, ¿las ventas de su empresa o negocio son altas, medias, bajas o nulas?

1	Altas
2	Medias
3	Bajas
4	No hay ventas, pero trabaja
5	No hay ventas y no se trabaja

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic

6. En un mes de "ventas altas", ¿cuál es el monto aproximado de ventas en el mes? \_\_\_\_\_

7. En un mes de "ventas medias", ¿cuál es el monto aproximado de ventas en el mes? \_\_\_\_\_

8. En un mes de "ventas bajas", ¿cuál es el monto aproximado de ventas en el mes? \_\_\_\_\_

9. ¿Cómo considera usted a la liquidez de la empresa?

Buena	Regular	Mala
-------	---------	------

10. ¿De los siguientes servicios, según el costo que represente en la empresa, enumérelos de menor a mayor? 1. Alto 2. Medio 3. Bajo

Contratación de corretaje	Captaciones de terreno	Avalúos
---------------------------	------------------------	---------

11. ¿Considera usted que se podría reducir costos en la empresa?

Si	No	No lo se
----	----	----------

12. Describa cuánto gasta monetariamente al año la empresa en

Sueldos	Suministros de oficina	Publicidad	Servicios Básicos	Combustible	Multas	Otros gastos
---------	------------------------	------------	-------------------	-------------	--------	--------------

13. ¿Los gastos efectuados en el desarrollo del negocio le parecen?

Muy excesivos	Excesivos	Normales	Bajos	Muy bajo
---------------	-----------	----------	-------	----------

14. Además de pagar en dinero a las personas que trabajan con usted, ¿les hizo también pagos en especie? ¿En cuánto estima el valor de estos pagos?

Si	No (pase pregunta 15)
----	-----------------------

14.1. ¿En cuánto estima el valor de los pagos? \_\_\_\_\_

15. ¿Se usó productos de la empresa o negocio para consumo propio o el consumo fuera de la actividad?

Si	No (pase pregunta 16)
----	-----------------------

15.1. ¿En cuánto estima el valor de los pagos? \_\_\_\_\_

16. ¿Cuánto gasta mensualmente en comprar, al contado o al crédito, para producir o para el funcionamiento del negocio, en cada una de las siguientes categorías de bienes o servicios?

Productos para vender tal cual los compró	Materias primas, materiales, combustibles, repuestos, artículos de escritorio y otros bienes manufacturados	Comunicaciones, electricidad y agua	Alquiler de local u oficina	Alquiler o pago por el uso de vehículos	Fletes, reparaciones, servicios contables, servicios jurídicos, publicidad y otros servicios	Pagos de primas por seguros de incendio, vehículos, robo, etc.	Derechos municipales y/o fiscales, patentes y otros impuestos	Otros gastos (especificar .....)
---	---	-------------------------------------	-----------------------------	---	--	--	---	----------------------------------

**Universidad del Azuay**

17. ¿Se han adoptado las normas internacionales de contabilidad en la empresa?

Sí	No

18. ¿Que normas contables utiliza para llevar a cabo su contabilidad

NIC 2	NIC 1	NIC 18	NIC 11	Otros

19. Cree usted que se deba implementar una norma especial para el sector. Explique su respuesta

Sí	No	No lo se

20. ¿Cuáles son los impuestos que paga la empresa? \_\_\_\_\_

21. ¿Ha tenido que pagar multas por no pagar a tiempo algún impuesto?

Sí	No	No lo se

22. ¿Cuál considera usted que es el rendimiento sobre la inversión (ROI) que tiene la empresa? \_\_\_\_\_

23. ¿Cuál considera usted que es el rendimiento sobre el patrimonio (ROE) que tiene la empresa? \_\_\_\_\_

24. ¿Cuál considera usted que es el rendimiento sobre los activos (ROA) que tiene la empresa? \_\_\_\_\_



### 3.4. Análisis de datos.

#### 3.4.1. Análisis de encuestas.

##### 1 Cumplimiento del presupuesto de ventas

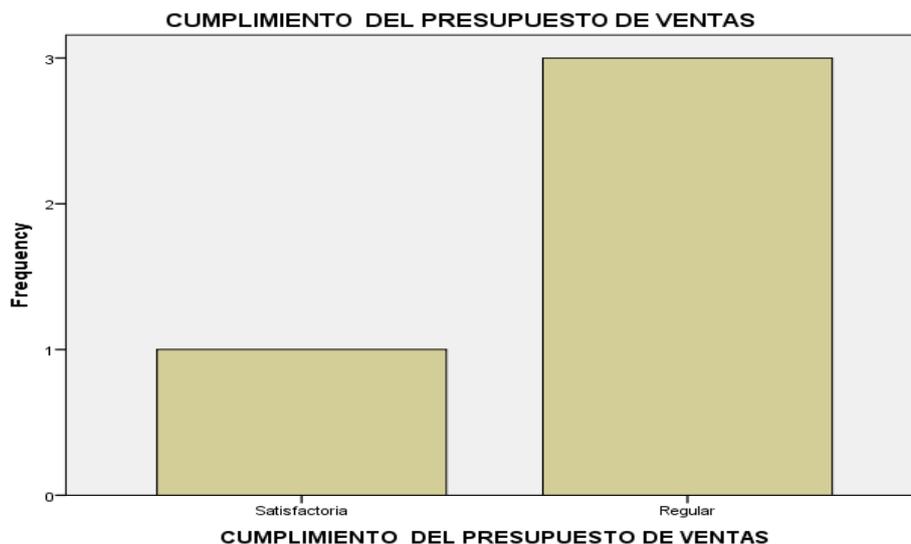
Tabla 08 Cumplimiento del presupuesto de ventas

	Frecuencia	Porcentaje	Valido Porcentaje	Acumulado Porcentaje
Valido Satisfactoria	1	25.0	25.0	25.0
Regular	3	75.0	75.0	100.0
Total	4	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Las empresas inmobiliarias a las cuales se les aplicó las encuestas, en lo que respecta al cumplimiento del presupuesto de ventas, nos indican que el 75% lo está cumpliendo de manera regular y en un 25% de manera satisfactoria, es decir, no se está alcanzando niveles muy satisfactorios en cuanto a las ventas; si no que se están presentando bajas en las mismas, lo que quiere decir que las personas no se están interesando por adquirir bienes inmuebles.

Gráfico 04 Cumplimiento del presupuesto de ventas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

## 2 Margen de utilidad percibido

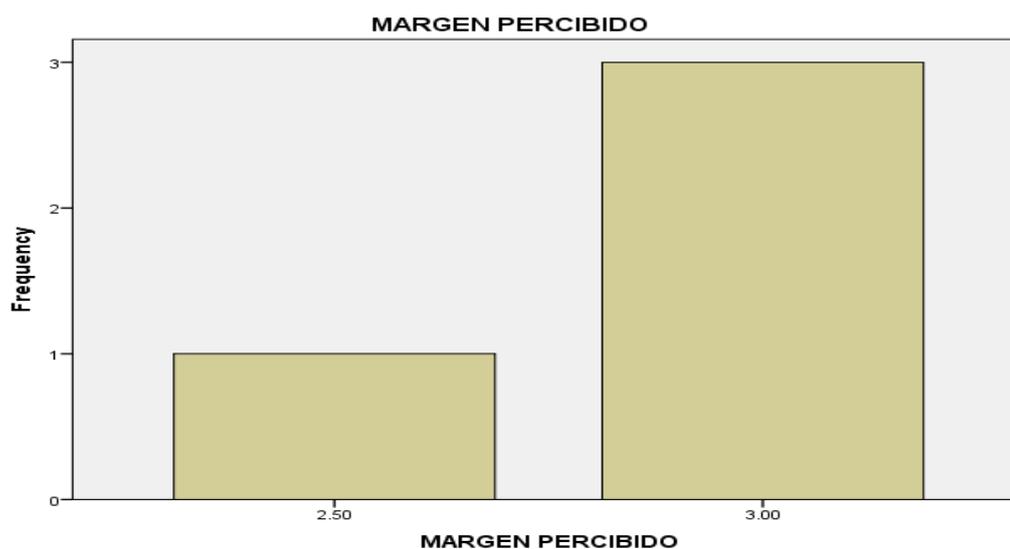
Tabla 09 Margen de utilidad percibido por las empresas

	Frecuencia	Porcentaje	Valido Porcentaje	Acumulado Porcentaje
Valido 2.50	1	25.0	25.0	25.0
3.00	3	75.0	75.0	100.0
Total	4	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

El margen de utilidad percibido por sus servicios en promedio representa menos del 50% para ser más explícitos, el 75% de las empresas tiene un margen de utilidad del 3%, y el 25% presenta un 2.5% de margen de utilidad; con lo cual nos podemos percatar que no están siendo rentables al mostrar un nivel muy bajo.

Gráfico 05 Margen de utilidad percibido por las empresas



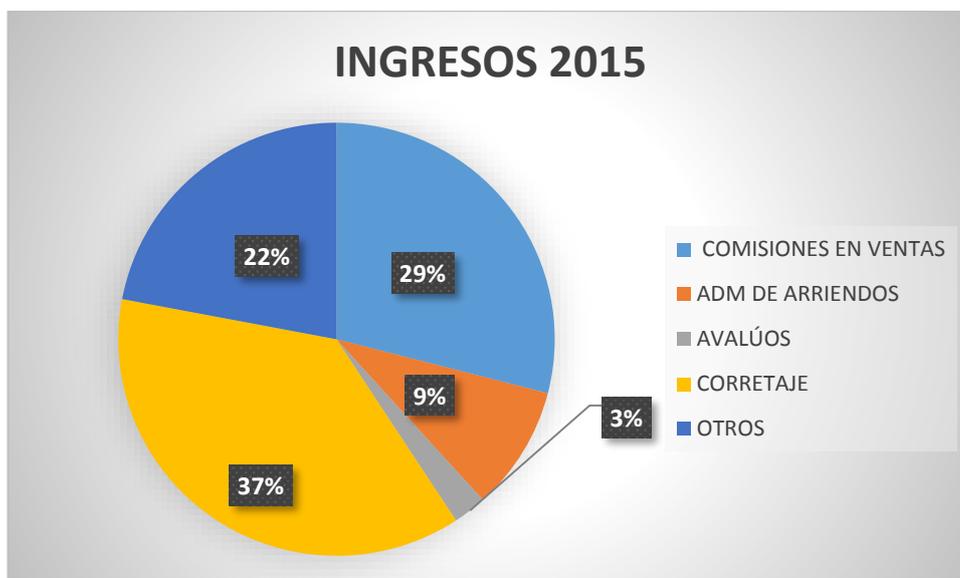
Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

Tabla 10 Promedio de los ingresos percibidos por las inmobiliarias año 2015

INGRESOS 2015	
COMISIONES EN VENTAS	9410,0758
ADM DE ARRIENDOS	3012,28
AVALÚOS	803,8628
CORRETAJE	12063,74
OTROS	7143,5582
TOTAL	32433,5168

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

Gráfico 06 Promedio de ingresos percibido por las inmobiliarias año 2015



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- En lo que tiene que ver a ingresos del año 2015 podemos observar que en contratación de corretaje representa el 37%, es decir, en lo que más perciben ingresos las empresas inmobiliarias, por lo que se hace la contratación para la venta del inmueble pero resulta un poco difícil la venta del mismo y conseguir que las personas quieran comprar; seguido en un 29% en comisiones en ventas, otros ingresos con un 22%, por administración de arriendos 9% y un 3% en ingresos por avalúos; siendo los más importantes en inmobiliarias y por lo que se mantienen en funcionamiento.

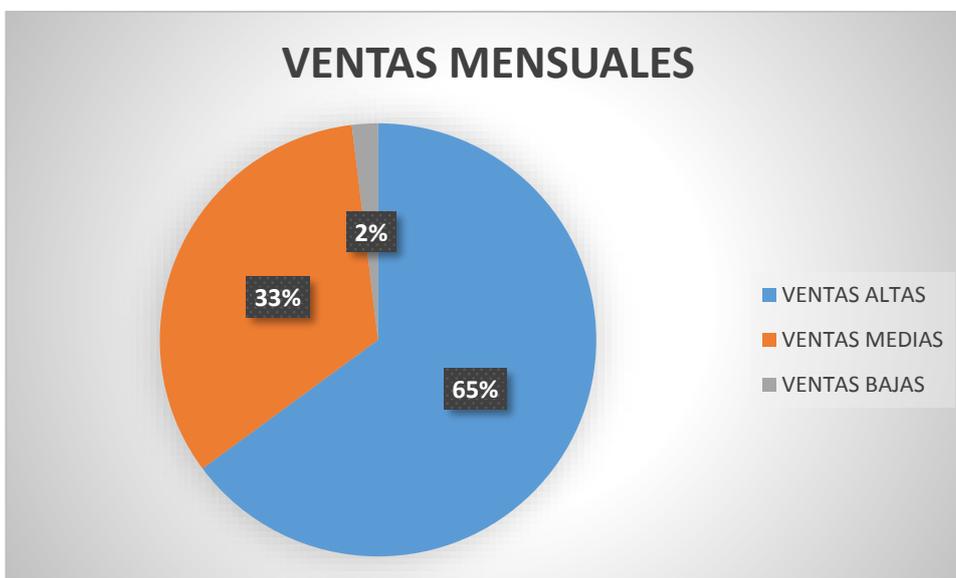
Tabla 11 Promedio de ventas mensuales de las inmobiliarias

VENTAS MENSUALES	
VENTAS ALTAS	2565,73
VENTAS MEDIAS	1313,14
VENTAS BAJAS	75,98

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Podemos observar que el monto aproximado de ventas altas es \$2565,73, mostrando que posiblemente se hicieron dos ventas al mes, entre otros servicios más que brindan las inmobiliarias, lo que nos indica que si es factible para cubrir con todos sus gastos, hablando de que la empresa sea mediana o pequeña o considerando el número de empleados y todos los gastos que tenga que asumir. En ventas medias tenemos \$1313,14 y en bajas \$75,98, es muy bajo ya sea hasta para una empresa pequeña; se optaría por tener más ingresos por mes, es decir, lograr vender más de lo presupuestado para tener una mayor utilidad.

Gráfico 07 Promedio de ventas mensuales



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

Tabla 12 Costo de contratación de corretaje

		Frecuencia	Porcentaje	Valido Porcentaje	Acumulado Porcentaje
Valido	Alto	2	50.0	50.0	50.0
	Bajo	2	50.0	50.0	100.0
	Total	4	100.0	100.0	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Las empresas en el servicio de contratación de corretaje, muestran que el 50% de los costos que intervienen en este servicio son altos y el otro 50% son costos bajos, lo que quiere decir que, si se está tratando de no incurrir en demasiados costos, más en los necesarios para llevar a cabo esta actividad.

Tabla 13 Costo de captación de bienes inmuebles

		Frecuencia	Porcentaje	Valido Porcentaje	Acumulado Porcentaje
Valido	Medio	4	100.0	100.0	100.0

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Al momento de captar los bienes inmuebles, que consiste en trasladarse hasta donde está ubicado el inmueble, inspeccionar el sitio, etc. Los costos que intervienen en esta actividad nos informa las empresas que es medio, entonces se está tomando como un costo neutral el cual afectaría de manera mínima a los estados financieros de la empresa.

Tabla 14 Costo avalúos inmobiliarios

	Frecuencia	Porcentaje	Valido Porcentaje	Acumulado Porcentaje
Valido Alto	2	50.0	50.0	50.0
Bajo	2	50.0	50.0	100.0
Total	4	100.0	100.0	

Fuentes: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Los avalúos efectuados por las empresas inmobiliarias para encontrar el valor o precio aproximado de los bienes, en cuanto a costos se refieren nos muestra que en el 50% de empresas poseen costos altos, por esta razón tienen que tratar de reducirlos para que no se vea afectado en la utilidad; por otro lado, se compensa ya que el otro 50% mantiene los costos bajos. Deben concentrarse más en los costos relevantes para que se pueda realizar esta actividad.

Tabla 15 Promedio de gastos anuales

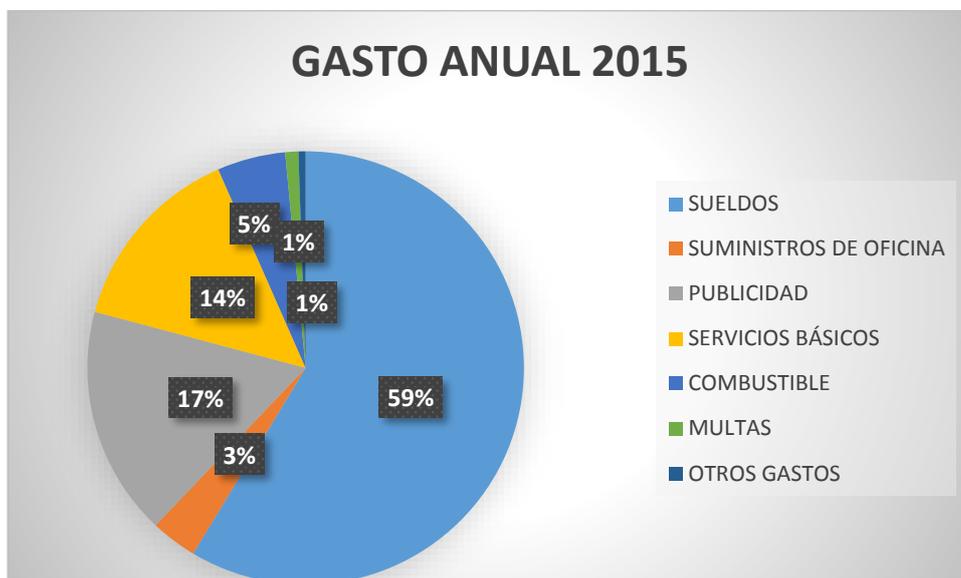
GASTOS ANUAL 2015	
SUELDOS	1751,45
SUMINISTROS DE OFICINA	102,72
PUBLICIDAD	511,29
SERVICIOS BÁSICOS	426,68
COMBUSTIBLE	150,96
MULTAS	29,00
OTROS GASTOS	15,93

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- En lo que más gastan las empresas es en sueldos ya sea porque cuentan con

excesivo personal o por haber establecido sueldos altos a sus empleados siendo este un comportamiento normal en estas empresas, podemos observar que sueldos representa el 59% de gastos; en publicidad tenemos el 17% lo que engloba anuncios, colocaciones de letreros y no se está invirtiendo demasiado en ello; servicios básicos con un 14% el mismo que es controlado; el 5% en combustible que se utiliza para las distintas visitas que se hacen a los sitios donde se encuentran ubicados los inmuebles para ser mostrados a clientes; en suministros de oficina 3% ; en multas y otros gastos es el 1%. Estas cifras nos indican que los gastos más altos que representan las inmobiliarias es en sueldos, por lo cual deberían considerarlo y disminuirlos ya que hacen que la ganancia disminuya al presentar demasiados sueldos frente a pocas ventas.

Gráfico 08 Gastos anuales 2015



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

Tabla 16 Promedio de gastos mensuales

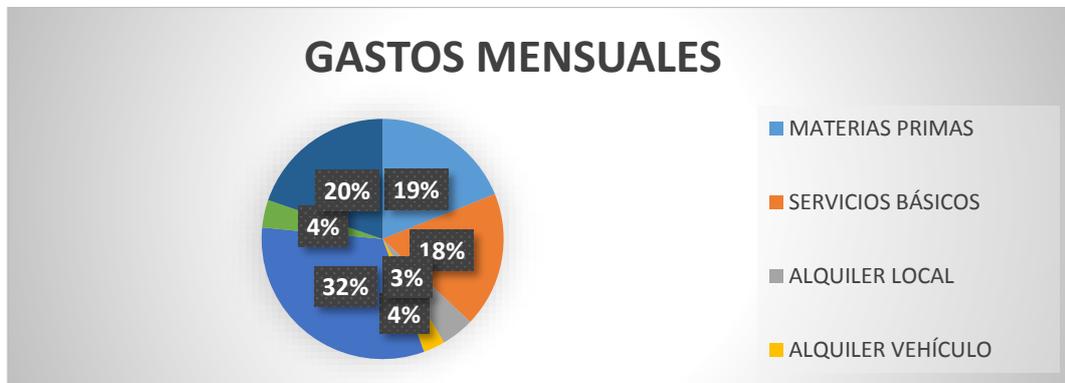
<b>GASTOS MENSUALES</b>	
MATERIAS PRIMAS	97,20
SERVICIOS BÁSICOS	93,66
ALQUILER LOCAL	22,60
ALQUILER VEHÍCULO	14,82
SERVICIOS CONTABLES, JURIDICOS, PÚBLICOS, ETC	164,91
PRIMAS SEGUROS	19,10
IMPUESTOS	101,51

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Los gastos mensuales mayores que presentan las empresas inmobiliarias es en servicios contables, jurídicos y públicos con un 32%, se puede tener más control en lo que tiene que ver a consultas con abogados cuando se refiere a demandas en arriendos o cuando hay complicaciones al momento de pagar el porcentaje de comisión que corresponde a la inmobiliaria, se debe tener más cuidado en el contrato, que este bien detallado para luego no tener inconvenientes y en lo que se refiere a arriendos hacer una investigación más profunda acerca de las personas a las que se va a proporcionar el servicio. El impuesto representa el 20% para que esto no dificulte a la utilidad, las empresas deben tener más ingresos; por lo cual hace que represente un gasto alto al presentar muy pocas ventas. En cuanto a materias primas con un 19% no representa un gasto muy alto, pero si puede tratar de reducirlos y que no se compre de más algo que no se utilice; el 18% representa servicios básicos se puede controlar que no estén conectados aparatos por mucho tiempo cuando no son necesarios para tener más ahorro. El alquiler de local está siendo controlado con un 4%, esto nos da a entender que la mayor parte de empresas cuenta con local propio evitando este gasto; en seguros también cuenta con un 4% siendo controlado y un 3% en alquiler de vehículo, no representa un gasto significativo ya que las empresas cuentan con vehículos propios o se trasladan en vehículos de clientes, proporcionando ahorro a las empresas en alquileres. Se puede observar que los gastos antes mencionados no son tanto

representativos o excesivos, pero esto no quiere decir que no se deba tener control en los mismos; lo que hace que se noten representativos es el poco ingreso que representan las inmobiliarias al no contar con muchas ventas.

Gráfico 09 Promedio de gastos mensuales



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

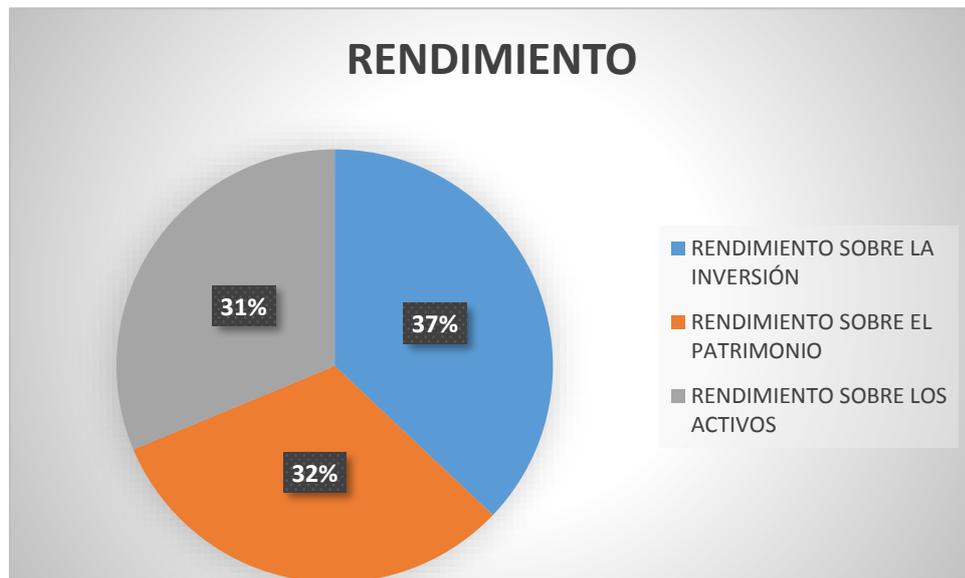
Tabla 17 Rendimiento promedio

RENDIMIENTO	
RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN	2,30
RENDIMIENTO SOBRE EL PATRIMONIO	1,96
RENDIMIENTO SOBRE LOS ACTIVOS	1,94

Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

- Observamos que los tres rendimientos son similares, en rendimiento sobre la inversión tenemos el 37%, es decir la rentabilidad que reciben los inversores al momento de invertir, nos podemos percatar que si obtienen rentabilidad; el rendimiento sobre el patrimonio es el 32% sin duda es positivo para saber cómo se están manejando los capitales en las empresas, si se está teniendo rentabilidad en función a los recursos propios que está empleando en su financiación y un 31% en rendimiento sobre los activos, es decir, tiene una rentabilidad del 31% con respecto a los activos que posee o lo que también quiere decir que la empresa utiliza el 31% del total de sus activos en la generación de utilidades.

Gráfico 10 Rendimiento promedio



Fuente: Elaboración de los autores a partir de encuestas.

### 3.4.2. Análisis de estados financieros.

Clasificamos las empresas inmobiliarias según su nivel de ingresos en pequeñas, medianas y grandes, estableciendo un rango a criterio de los autores el cual consiste en:

- Pequeñas           \$ 0- \$ 100000
- Medianas         \$ 100001- \$ 500000
- Grandes           > \$500000

Las clasificamos por sector debido a que será más fácil poder obtener los resultados que queremos, como es llegar a determinar los niveles de utilidad, ya que al analizar todas las inmobiliarias la información se sesgaría y no podremos obtener resultados más exactos y cómo llegar a conocer la rentabilidad de las mismas. Así que por sector las dividimos de la siguiente manera según sus ingresos.

Tabla 18 Clasificación de empresas según su nivel de ingresos

EMPRESA	N° EXP	OBSERVACIONES	INGRESOS	TIPO DE EMPRESA
<b>ARRENDAMIENTOS PREDIOS Y SERVICIOS S.A. APRESA</b>	6246	No tiene ingresos	\$ -	PEQUEÑA (0-100000)
<b>CONBARMAL ECUADOR S.A.</b>	180048	No tiene información el estado de resultados	\$ -	
<b>FUTURA SERVICIOS INMOBILIARIOS INSERFUTURA CMF CIA. LTDA.</b>	168435	no tiene información en el estado de resultados	\$ -	
<b>INELECTRIC CIA. LTDA.</b>	95444	No tiene información el estado de resultados	\$ -	
<b>INMOBILIARIA EL TULIPAN INMOTULIPAN CIA.LTDA.</b>	702574	No tiene ingresos	\$ -	
<b>INMOBILIARIA LASLOMAS CIA.LTDA.</b>	704302	no tiene información en el estado de resultados	\$ -	
<b>INMOBILIARIA NEWPROJET S.A.</b>	703506	No tiene información el estado de resultados	\$ -	
<b>INMOBILIARIA NUEVOHORIZONTE CIA.LTDA.</b>	700119	No tiene información el estado de resultados	\$ -	
<b>INMOBILIARIA ROKAXA "ROKAXA" CIA.LTDA.</b>	703468	No tiene ingresos	\$ -	
<b>LOTES Y PREDIOS MONVILIARIA CIA.LTDA.</b>	700384	No tiene ingresos	\$ -	
<b>NEGOCIA ECUADOR INMOBILIARIA NEINMO CIA.LTDA.</b>	302952	no tiene información en el estado de resultados	\$ -	
<b>PROMOTORA DE SERVICIOS INMOBILIARIOS PROMOSERVIN CIA. LTDA.</b>	144598	no tiene ingresos	\$ -	
<b>SHERLOCK HOMES CIA. LTDA.</b>	177050	No tiene ingresos	\$ -	
<b>T.P. INMOBILIARIA C.L.</b>	31000	No tiene información el estado de resultados	\$ -	
<b>CONSULMOBILIAR P &amp; M CONSULTORES INMOBILIARIOS CIA. LTDA.</b>	178142		\$ -	
<b>CORDOVA PALACIOS INM. CIA. LTDA.</b>	32608		\$ -	
<b>MICASAENCUENCA S.A.</b>	700287		\$ 300.00	
<b>SPEC INVESTMENTS LLC</b>	703609		\$ 3,875.11	
<b>INMQUEPA CIA. LTDA.</b>	164873		\$ 7,000.00	
<b>INMOBILIARIA GRANDA CRESPO INGRACRES C.L.</b>	703616		\$ 8,940.99	
<b>CATОВI CIA. LTDA.</b>	172157		\$ 9,117.91	
<b>INMOBILIARIA CRESPO CORDERO CIA. LTDA.</b>	6598		\$ 19,697.06	
<b>CORPORACION ALTALUNA S.A.</b>	102353		\$ 24,864.33	
<b>COMERCIAL E INMOBILIARIA ORETOSI CIA. LTDA.</b>	32352		\$ 24,864.33	
<b>TENACMAT CIA. LTDA.</b>	167048		\$ 33,919.65	

<b>COMERCIALIZADORA MALOTORRES S.A.</b>	6127		\$ 37,771.79		
<b>INMOBSANJOAQUIN CIA.LTDA.</b>	183038		\$ 47,020.00		
<b>RESTLAND CIA. LTDA.</b>	202115		\$ 50,481.00		
<b>BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.</b>	95341		\$ 59,073.98		
<b>BIENES INMUEBLES ASTUDILLO BIENAST CIA. LTDA.</b>	172152		\$ 62,867.20		
<b>REPRESENTACIONES DEL AUSTRO REPREAUSTRO S.A.</b>	33493		\$ 67,078.79		
<b>INMOBILIARIA DEL VALLE INMOVALLE CIA. LTDA.</b>	202165		\$ 82,029.75		
<b>INMOBILIARIA LEON-TOSI CIA. LTDA.</b>	31816		\$ 88,000.00		
<b>INMOBILIARIA UCUBAMBA INMOBAMBA S.A.</b>	202341		\$ 99,863.00		
<b>AUTOPASE SA</b>	6090		\$ 103,600.00		MEDIANA (100001-500000)
<b>MEDCUENAS S.A.</b>	33326		\$ 153,511.31		
<b>CORPORACIÓN INMOBILIARIA ARIASOLANO CIA.LTDA.</b>	702568		\$ 172,746.62		
<b>ADMINISTRADORA DE BIENES INMUEBLES ADVAZ S.A.</b>	174818		\$ 175,524.90		
<b>ADMINISTRADORA DE BIENES Y SERVICIOS RIVADENEIRA PEÑA S.A. ABRIPESA S.A.</b>	144530		\$ 193,150.59		
<b>PREDIAL E INVERSIONISTA BOYACA SA</b>	4731		\$ 204,356.25		
<b>INMOBILIARIA PEÑOTTA CIA LTDA</b>	30203		\$ 245,236.98		
<b>EL TAHUAL CIA.LTDA</b>	6207		\$ 250,996.00		
<b>CONSTRUCTORA INMOBILIARIA ELANSA CA</b>	42569		\$ 277,771.10		
<b>INMOBILIARIA INMOCAYAS C LTDA</b>	30847		\$ 285,423.05		
<b>PROYECTO HABILITACION CIA. LTDA.</b>	33578		\$ 338,471.02		
<b>CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA LINDEROS CONSTRULIN CIA. LTDA.</b>	175186		\$ 344,187.08		
<b>SERVICIOS INDUSTRIALES DE COMERCIO SERVIDUCOM CIA. LTDA.</b>	202179		\$ 358,221.59		
<b>INMOBILIARIA VINMOBI CIA. LTDA.</b>	33472		\$ 486,666.70		
<b>GESTIONES &amp; RENTAS DEL ECUADOR GESTIRENT S.A.</b>	147285		\$ 540,000.00	GRANDE (>500000)	
<b>INMOBILIARIA PAUCARBAMBA SA</b>	6108		\$ 559,216.17		

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 19 Media, mediana y moda de ingresos de las empresas por sectores

<b>MEDIANA</b>	<b>PEQUEÑAS</b>	<b>\$</b>	<b>2,087.56</b>
	MEDIANAS	\$	248,116.49
	GRANDES	\$	549,608.09
<b>MEDIA</b>	<b>PEQUEÑAS</b>	<b>\$</b>	<b>21,375.44</b>
	MEDIANAS	\$	256,418.80
	GRANDES	\$	549,608.09

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

A continuación, procedemos a realizar el análisis vertical y horizontal de las empresas de los años 2013-2014-2015, según su nivel de ingresos, se escogió a una empresa por sector, las mismas que se eligieron por:

-Accesibilidad de información.

-Nivel de ingresos.

-Posicionamiento en el mercado.

Como empresas representativas de su respectivo sector se eligieron:

-Pequeña BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.

-Mediana EL TAHUAL CIA.LTDA.

-Grande INMOBILIARIA PAUCARBAMBA SA.

### 3.4.2.1. Análisis horizontal y vertical de pequeñas empresas.

#### Análisis horizontal.

Tabla 20 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 – 2014 – 2015

BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA LTDA							
ESTADO DE SITUACION INICIAL							
PERIODO 2013-2014-2015							
CUENTAS	2013	2014	2015	DEL 2013 AL 2014	VARIACIÓN RELATIVA	DEL 2014 AL 2015	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 1,320.00	\$ 7,480.92	\$ 7,768.71	\$ 6,160.92	466.74%	\$ 287.79	3.85%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES		\$14,300.00	\$ 32,436.27	\$ 14,300.00		\$ 18,136.27	126.83%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES		\$22,463.63		\$ 22,463.63		\$ -22,463.63	-100.00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	\$ 185.07	\$ 740.16	\$ 587.59	\$ 555.09	299.94%	\$ -152.57	-20.61%
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 1,505.07	\$44,984.71	\$ 40,792.57	\$ 43,479.64	2888.88%	\$ -4,192.14	-9.32%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		\$ 160.71	\$ 803.57	\$ 160.71		\$ 642.86	400.01%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$ -2.68	\$ 163.39	\$ -2.68		\$ 166.07	-6196.64%
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		\$ 158.03	\$ 640.18	\$ 158.03		\$ 482.15	305.10%
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	\$ 1,505.07	\$45,142.74	\$ 41,432.75	\$ 43,637.67	2899.38%	\$ -3,709.99	-8.22%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADAS LOCALES		\$ 404.88		\$ 404.88		\$ -404.88	-100.00%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO		\$ 1,861.56		\$ 1,861.56		\$ -1,861.56	-100.00%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO		\$ 1,990.97		\$ 1,990.97		\$ -1,990.97	-100.00%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	\$ 201.14			\$ -201.14	-100.00%	\$ -	
CON EL IEES	\$ 276.24	\$ 437.04	\$ 712.09	\$ 160.80	58.21%	\$ 275.05	62.93%
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS ANTICIPOS DE CLIENTES			\$ 967.32	\$ -		\$ 967.32	
OTROS PASIVOS CORRIENTES			\$ 18,281.93	\$ -		\$ 18,281.93	

<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 477.38	\$ 4,694.45	\$ 19,961.34	\$ 4,217.07	883.38%	\$ 15,266.89	325.21%
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	\$ 477.38	\$ 4,694.45	\$ 19,961.34	\$ 4,217.07	883.38%	\$ 15,266.89	325.21%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 400.00	\$30,400.00	\$ 30,400.00	\$ 30,000.00	7500.00%	\$ -	0.00%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	\$13,731.37	\$13,731.37	\$ 13,731.37	\$ -		\$ -	0.00%
RESERVA LEGAL			\$ 660.00	\$ -		\$ 660.00	
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES			\$ 5,940.06	\$ -		\$ 5,940.06	
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	\$ 2,061.73	\$10,283.14	\$-10,283.14	\$ 8,221.41	398.76%	\$ -20,566.28	-200.00%
(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	\$11,041.95		\$-18,976.88	\$ -11,041.95	-100.00%	\$ -18,976.88	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		\$ 6,600.06		\$ 6,600.06		\$ -6,600.06	-100.00%
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	\$ 1,027.69	\$40,448.29	\$ 21,471.41	\$ 39,420.60	3835.85%	\$ -18,976.88	-46.92%
<b>TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO</b>	\$ 1,505.07	\$45,142.74	\$ 41,432.75	\$ 43,637.67	2899.38%	\$ -3,709.99	-8.22%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 21 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2014 - 2015

<b>BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA LTDA</b>							
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>							
<b>PERIODO 2013-2014-2015</b>							
<b>PARTIDAS</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>DEL 2013 AL 2014</b>	<b>VARIACIÓN RELATIVA</b>	<b>DEL 2014 AL 2015</b>	<b>VARIACIÓN RELATIVA</b>
	<b>MONTO</b>	<b>MONTO</b>	<b>MONTO</b>				
Ventas netas	\$ 17,314.79	\$ 46,866.29	\$ 59,073.98	\$ 29,551.50	170.67%	\$ 12,207.69	26.05%
Costos de ventas	-	-	-				
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 17,314.79	<b>\$ 46,866.29</b>	\$ 59,073.98	\$ 29,551.50	170.67%	\$ 12,207.69	26.05%
						\$ -	

Gastos de venta	\$ 1,238.49	\$ 12,156.32	\$ 16,075.73	\$ 10,917.83	881.54%	\$ 3,919.41	32.24%
Gastos de administración	\$ <b>27,118.25</b>	\$ 21,382.21	\$ 61,488.28	\$ -5,736.04	-21.15%	\$ 40,106.07	187.57%
Total, gastos de operación	\$ 28,356.74	\$ 33,538.53	\$ 77,564.01	\$ 5,181.79	18.27%	\$ 44,025.48	131.27%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		\$ 13,327.76		\$ 13,327.76		\$ -13,327.76	-100.00%
						\$ -	
Gastos financieros	-					\$ -	
Otros gastos	-	\$ 54.63	\$ 486.85	\$ 54.63	100%	\$ 432.22	791.18%
Otros ingresos	-					\$ -	
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	-	\$ 13,273.13				\$ -13,273.13	-100.00%
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	(-11041,95)		\$ 18,976.88			\$ -18,976.88	
15% Trabajadores	-	\$ 1,990.97				\$ -1,990.97	-100.00%
+/- Gastos Deducibles	\$ -	\$ 2,820.54		\$ 2,820.54		\$ -2,820.54	-100.00%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ -	\$ 8,461.62		\$ 8,461.62		\$ -8,461.62	-100.00%
Impuesto de renta	\$ -	\$ 1,861.56		\$ 1,861.56		\$ -1,861.56	-100.00%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ -	\$ 6,600.06		\$ 6,600.06		\$ -6,600.06	-100.00%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

## Análisis vertical

Tabla 22 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015

<b>BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA LTDA</b>		
<b>ESTADO DE SITUACION INICIAL</b>		
<b>PERIODO 2015</b>		
<b>CUENTAS</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 7.768,71	18,75%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 32.436,27	78,29%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES RELACIONADAS LOCALES		
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	\$ 587,59	1,42%
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 40.792,57	98%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$ 803,57	1,94%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 163,39	0,39%
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 640,18	2%
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	\$ 41.432,75	100%
CON EL IEES	\$ 712,09	1,72%
PASIVOS POR INGRESOS DIFERIDOS ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 967,32	2,33%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 18.281,93	44,12%
<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 19.961,34	48,18%
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	\$ 19.961,34	48,18%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 30.400,00	73,37%
APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN	\$ 13.731,37	33,14%
RESERVA LEGAL	\$ 660,00	1,59%
UTILIDADES ACUMULADAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 5.940,06	14,34%
(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS	\$ - 10.283,14	- 24,82%
(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	\$ 18.976,88	- 45,80%
UTILIDAD DEL EJERCICIO		
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	\$ 21.471,41	51,82%
<b>TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO</b>	\$ 41.432,75	100%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

Tabla 23 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015

<b>BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA LTDA</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>PERIODOS 2015</b>		
<b>PARTIDAS</b>	<b>2015</b>	
	<b>MONTO</b>	<b>%</b>
Ventas netas	\$ 59.073,98	100%
Costos de ventas	\$ -	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 59.073,98	
Gastos de venta	\$ 16.075,73	27,21%
Gastos de administración	\$ 61.488,28	104,09%
Total, gastos de operación	\$ 77.564,01	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>		
Gastos financieros	\$ -	
Otros gastos	\$ 486,85	0,70%
Otros ingresos	\$ -	
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>		
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	\$ -18.976,88	-32%
15% Trabajadores	\$ -	
+/- Gastos Deducibles	\$ -	
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ -	
Impuesto de renta	\$ -	
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ -	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

### 3.4.2.2. Análisis horizontal y vertical de medianas empresas.

#### Análisis horizontal.

Tabla 24 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 - 2014 – 2015

EL TAHUAL CIA.LTDA							
ESTADO DE SITUACION INICIAL							
PERIODO 2013-2014-2015							
CUENTAS	2013	2014	2015	DEL 2013 AL 2014	VARIACIÓN RELATIVA	DEL 2014 AL 2015	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 62,790.66	\$ -	\$ 7,338.09	\$ -62,790.66	-100.00%	\$ 7,338.09	
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES RELACIONADOS LOCALES	\$ 10,630.00	\$ 4,305.56	\$ 68,341.88	\$ -6,324.44	-59.50%	\$ 64,036.32	1487.29%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ -	\$ 70,413.97	\$ 28,144.13	\$ 70,413.97		\$ -42,269.84	-60.03%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 28,300.91	\$ 23,980.91	\$ 15,125.08	\$ -4,320.00	-15.26%	\$ -8,855.83	-36.93%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	\$ 14,066.48	\$ 14,667.55	\$ 19,679.68	\$ 601.07	4.27%	\$ 5,012.13	34.17%
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 36,983.36	\$ 36,983.36	\$ 48,821.69	\$ -	0.00%	\$ 11,838.33	32.01%
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 152,771.41</b>	<b>\$ 150,351.35</b>	<b>\$ 187,450.55</b>	\$ -2,420.06	-1.58%	\$ 37,099.20	24.68%
TERRENOS	\$ 604,169.42	\$ 612,448.41	\$ 200,578.97	\$ 8,278.99	1.37%	\$ -411,869.44	-67.25%
TERRENOS AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES			\$ 414,081.54	\$ -		\$ 414,081.54	
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	\$ 407,810.21	\$ 407,810.21	\$ 407,810.21	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	\$ 630.36	\$ 630.36	\$ 630.36	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	\$ 24,811.46	\$ 103,869.21	\$ 132,464.13	\$ 79,057.75	318.63%	\$ 28,594.92	27.53%
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES			\$ 252.00	\$ -		\$ 252.00	
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 40,662.00	\$ 60,993.00	\$ 81,072.00	\$ 20,331.00	50.00%	\$ 20,079.00	32.92%
INVERSIONES NO CORRIENTES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS	\$ 200,696.00	\$ 200,696.00	\$ 200,696.00	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%

<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 1,197,455.45</b>	<b>\$ 1,264,461.19</b>	<b>\$1,274,937.21</b>	\$ 67,005.74	5.60%	\$ 10,476.02	0.83%
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 1,350,226.86</b>	<b>\$ 1,414,812.54</b>	<b>\$1,462,387.76</b>	\$ 64,585.68	4.78%	\$ 47,575.22	3.36%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES	\$ 27,217.12	\$ 27,217.10	\$ 126,581.22	\$ -0.02	0.00%	\$ 99,364.12	365.08%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES LOCALES	\$ 12,177.29	\$ 6,791.65	\$ 5,694.44	\$ -5,385.64	-44.23%	\$ -1,097.21	-16.16%
FINANCIERAS - CORRIENTES	\$ -	\$ 85,264.79	\$ -	\$ 85,264.79		\$ -85,264.79	-100.00%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN EFECTIVO			\$ 27,217.12	\$ -		\$ 27,217.12	
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ -	\$ 65,961.40	\$ 6,084.10	\$ 65,961.40		\$ -59,877.30	-90.78%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 11,790.01	\$ -	\$ 8,829.70	\$ -11,790.01	-100.00%	\$ 8,829.70	
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 9,457.22	\$ 801.28	\$ 711.95	\$ -8,655.94	-91.53%	\$ -89.33	-11.15%
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 172.00	\$ -	\$ 2,211.95	\$ -172.00	-100.00%	\$ 2,211.95	
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 64,622.81	\$ -	\$ 62,455.90	\$ -64,622.81	-100.00%	\$ 62,455.90	
PROVISIONES	\$ 140.12	\$ 1,466.28	\$ 86.66	\$ 1,326.16	946.45%	\$ -1,379.62	-94.09%
<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 125,576.57</b>	<b>\$ 187,502.50</b>	<b>\$ 239,873.04</b>	\$ 61,925.93	49.31%	\$ 52,370.54	27.93%
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	<b>\$ 125,576.57</b>	<b>\$ 187,502.50</b>	<b>\$ 239,873.04</b>	\$ 61,925.93	49.31%	\$ 52,370.54	27.93%
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ 1,000.00	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
RESERVA LEGAL	\$ 46,708.14	\$ 46,708.14	\$ 46,708.14	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
RESERVA FACULTATIVAS	\$ 5,716.52	\$ 1,108,659.00	\$ 5,716.52	\$ 1,102,942.48	19293.95%	\$ -1,102,942.48	-99.48%
RESERVA DE CAPITAL			\$ 799,860.65	\$ -		\$ 799,860.65	
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 875,223.72	\$ 68,283.12	\$ 70,942.87	\$ -806,940.60	-92.20%	\$ 2,659.75	3.90%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -7,079.95	\$ 2,659.75	\$ -	\$ 9,739.70	-137.57%	\$ -2,659.75	-100.00%
(-) PÉRDIDA DEL EJERCICIO			\$ 4,795.32	\$ -		\$ 4,795.32	
SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 303,081.86	\$ -	\$ 303,081.86	\$ -303,081.86	-100.00%	\$ 303,081.86	
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 1,224,650.29</b>	<b>\$ 1,227,310.01</b>	<b>\$1,222,514.72</b>	\$ 2,659.72	0.22%	\$ -4,795.29	-0.39%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 25 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2014 – 2015

EL TAHUAL CIA.LTDA							
ESTADO DE RESULTADOS							
PERIODO 2013-2014-2015							
PARTIDAS	2013	2014	2015	DEL 2013 AL 2014	VARIACIÓN RELATIVA	DEL 2014 AL 2015	VARIACIÓN RELATIVA
Ventas netas	\$ 110,345.58	\$ 131,400.00	\$ 250,996.00	\$ 21,054.42	19.08%	\$ 119,596.00	91.02%
Costos de ventas	\$ -	\$ 1,330.00	\$ 4,971.29	\$ 1,330.00		\$ 3,641.29	273.78%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 110,345.58	\$ 130,070.00	\$ 246,024.71	\$ 19,724.42	17.88%	\$ 115,954.71	89.15%
Gastos de venta	\$ -	\$ 60,770.29	\$ 76,777.13	\$ 60,770.29		\$ 16,006.84	26.34%
Gastos de administración	\$ 95,339.08	\$ 39,743.02	\$ 164,501.25	\$ -55,596.06	-58.31%	\$ 124,758.23	313.91%
Total, gastos de operación	\$ 95,339.08	\$ 100,513.31	\$ 241,278.38	\$ 5,174.23	5.43%	\$ 140,765.07	140.05%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ 15,006.50	\$ 29,556.69	\$ 4,746.33	\$ 14,550.19	96.96%	\$ -24,810.36	-83.94%
Gastos financieros	\$ 839.22	\$ 24,214.83		\$ 23,375.61	2785.40%	\$ -24,214.83	-100.00%
Otros gastos				\$ -		\$ -	
Otros ingresos				\$ -		\$ -	
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 14,167.28	\$ 5,341.86	\$ 4,746.33	\$ -8,825.42	-62.29%	\$ -595.53	-11.15%
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>				\$ -		\$ -	
15% Trabajadores	\$ 9,457.22	\$ 801.28	\$ 711.95	\$ -8,655.94	-91.53%	\$ -89.33	-11.15%
+/- Gastos Deducibles	\$ -	\$ 881.90	\$ 36,100.64	\$ 881.90		\$ 35,218.74	3993.51%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 4,710.06	\$ 5,422.48	\$ 40,135.02	\$ 712.42	15.13%	\$ 34,712.54	640.16%
Impuesto de renta	\$ 11,790.01	\$ 1,192.95	\$ 8,829.70	\$ -10,597.06	-89.88%	\$ 7,636.76	640.16%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ <b>-7,079.95</b>	\$ <b>4,229.54</b>	\$ <b>31,305.32</b>	\$ 11,309.49	-159.74%	\$ 27,075.78	640.16%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

## Análisis vertical

Tabla 26 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015

EL TAHUAL CIA.LTDA		
ESTADO DE SITUACION INICIAL		
PERIODOS 2015		
CUENTA	2015	%
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 7,338.09	0.50%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES RELACIONADOS LOCALES	\$ 68,341.88	4.67%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 28,144.13	1.92%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 15,125.08	1.03%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (RENTA)	\$ 19,679.68	1.35%
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	\$ 48,821.69	3.34%
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 187,450.55</b>	<b>12.82%</b>
TERRENOS	\$ 200,578.97	13.72%
TERRENOS AJUSTE ACUMULADO POR REEXPRESIONES O REVALUACIONES	\$ 414,081.54	28.32%
INMUEBLES (EXCEPTO TERRENOS)	\$ 407,810.21	27.89%
MAQUINARIA, EQUIPO, INSTALACIONES Y ADECUACIONES COSTO HISTÓRICO ANTES DE REEXPRESIONES O REVALUACIONES	\$ 630.36	0.04%
CONSTRUCCIONES EN CURSO	\$ 132,464.13	9.06%
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES	\$ 252.00	-0.02%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 81,072.00	-5.54%
INVERSIONES NO CORRIENTES EN SUBSIDIARIAS Y ASOCIADAS	\$ 200,696.00	13.72%
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 1,274,937.21</b>	<b>87.18%</b>
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	<b>\$ 1,462,387.76</b>	<b>100.00%</b>
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR PROVEEDORES CORRIENTES	\$ 126,581.22	8.66%
OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES LOCALES	\$ 5,694.44	0.39%
DIVIDENDOS POR PAGAR EN EFFECTIVO	\$ 27,217.12	1.86%
OTRAS CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR CORRIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 6,084.10	0.42%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 8,829.70	0.60%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 711.95	0.05%
PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ 2,211.95	0.15%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 62,455.90	4.27%
PROVISIONES	\$ 86.66	0.01%
<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 239,873.04</b>	<b>16.40%</b>
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	<b>\$ 239,873.04</b>	<b>16.40%</b>
CAPITAL SUSCRITO Y/O ASIGNADO	\$ 1,000.00	0.07%
RESERVA LEGAL	\$ 46,708.14	3.19%
RESERVA FACULTATIVAS	\$ 5,716.52	0.39%

RESERVA DE CAPITAL	\$ 799,860.65	54.70%
UTILIDAD NO DISTRIBUIDA EJERCICIOS ANTERIORES	\$ 70,942.87	4.85%
(-) PÉRDIDA DEL EJERCICIO	\$ 4,795.32	-0.33%
SUPERÁVIT DE REVALUACIÓN ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 303,081.86	20.73%
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	<b>\$ 1,222,514.72</b>	<b>83.60%</b>
<b>TOTAL, PASIVO + PATRINOMIO</b>	<b>\$ 1,462,387.76</b>	<b>100.00%</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 27 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015

EL TAHUAL CIA.LTDA		
ESTADO DE RESULTADOS		
PERIODO 2015		
PARTIDAS	30 DICIEMBRE 2015	
	MONTO	PORCENTAJE
Ventas netas	\$ 250,996.00	100%
Costos de ventas	\$ 4,990.00	1.99%
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ 246,006.00</b>	
Gastos de venta	\$ 76,758.42	30.58%
Gastos de administración	\$ 164,501.25	65.54%
Total, gastos de operación	\$ 241,259.67	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ 4,746.33</b>	
Gastos financieros		0.00%
Otros gastos		0.00%
Otros ingresos		0.00%
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	<b>\$ 4,746.33</b>	<b>1.89%</b>
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>		
15% Trabajadores	\$ 711.95	0.28%
+/- Gastos Deducibles	\$ 36,100.64	14.38%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>\$ 40,135.02</b>	
Impuesto de renta	\$ 8,829.70	3.52%
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>\$ 31,305.32</b>	<b>12.47%</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

### 3.4.2.3. Análisis horizontal y vertical de grandes empresas.

#### Análisis horizontal

Tabla 28 Análisis horizontal (estado de situación inicial) período 2013 - 2014 – 2015

INMOBILIARIA PAUCARBAMBA							
ESTADO DE SITUACION INICIAL							
PERIODO 2013-2014-2015							
CUENTAS	2013	2014	2015	DEL 2013 AL 2014	VARIACIÓN RELATIVA	DEL 2014 AL 2015	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 7,662.52	\$ 29,745.55	\$ 34,686.81	\$ 22,083.03	288.20%	\$ 4,941.26	16.61%
DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS	\$ 78,993.55	\$ 26,843.80		\$ -52,149.75	-66.02%	\$ -26,843.80	-100.00%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$ 960,694.49	\$1,017,046.78	\$ 172,994.84	\$ 56,352.29	5.87%	\$ -844,051.94	-82.99%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	\$ 10,012.55			\$ -10,012.55	-100.00%	\$ -	
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN	\$ 2,263.79	\$ 41,712.03	\$ 41,712.03	\$ 39,448.24	1742.58%	\$ -	0.00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	\$ 1,464.15	\$ 4,354.58		\$ 2,890.43	197.41%	\$ -4,354.58	-100.00%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I. R.)	\$ 8,402.85	\$ 10,818.51		\$ 2,415.66	28.75%	\$ -10,818.51	-100.00%
ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA	\$ 2,918.68			\$ -2,918.68	-100.00%	\$ -	
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 45,145.34		\$ 972,334.39	\$ -45,145.34	-100.00%	\$ 972,334.39	
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$1,117,557.92	\$1,130,521.25	\$1,221,728.07	\$ 12,963.33	1.16%	\$ 91,206.82	8.07%

PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ 8,218.47			\$ -8,218.47	-100.00%	\$ -	
MUEBLES Y ENSERES		\$ 7,359.88	\$ 14,868.02	\$ 7,359.88		\$ 7,508.14	102.01%
MAQUINARIA, EQUIPO E INSTALACIONES		\$ 6,993.96		\$ 6,993.96		\$ -6,993.96	-100.00%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE		\$ 19,212.37	\$ 25,474.17	\$ 19,212.37		\$ 6,261.80	32.59%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		\$ -28,283.65	\$ -31,316.49	\$ -28,283.65		\$ -3,032.84	10.72%
INVERSIONES NO CORRIENTES OTRAS		\$ 1.00	\$ 24,533.97	\$ 1.00		\$ 24,532.97	2453297.00%
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 8,218.47	\$ 5,283.56	\$ 33,559.67	\$ -2,934.91	-35.71%	\$ 28,276.11	535.17%
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	\$1,125,776.39	\$1,135,804.81	\$1,255,287.74	\$ 10,028.42	0.89%	\$ 119,482.93	10.52%
CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	\$ 10,758.71			\$ -10,758.71	-100.00%	\$ -	
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 7,675.50	\$ 8,955.31	\$ 7,285.80	\$ 1,279.81	16.67%	\$ -1,669.51	-18.64%
CON EL IESS	\$ 4,514.75	\$ 4,950.50	\$ 4,363.98	\$ 435.75	9.65%	\$ -586.52	-11.85%
POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$ 9,338.76	\$ 10,579.70		\$ 1,240.94	13.29%	\$ -10,579.70	-100.00%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 3,892.53	\$ 5,677.02	\$ 20,331.44	\$ 1,784.49	45.84%	\$ 14,654.42	258.14%
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	\$ 7,598.87	\$ 3,471.66	\$ 12,448.35	\$ -4,127.21	-54.31%	\$ 8,976.69	258.57%
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - NO RELACIONADAS		\$ 5,255.67	\$ 9,137.18	\$ 5,255.67		\$ 3,881.51	73.85%
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 13,524.00			\$ -13,524.00	-100.00%	\$ -	
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS			\$ 12,000.38	\$ -		\$ 12,000.38	
<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 57,303.12	\$ 38,889.86	\$ 65,567.13	\$ -18,413.26	-32.13%	\$ 26,677.27	68.60%
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 11,316.74	\$ 10,947.10	\$ 10,947.10	\$ -369.64	-3.27%	\$ -	0.00%
JUBILACIÓN PATRONAL	\$ 34,234.47	\$ 38,898.42	\$ 41,842.03	\$ 4,663.95	13.62%	\$ 2,943.61	7.57%

PROVISIONES PARA DESAHUCIO		\$ 10,190.85	\$ 11,602.91	\$ 10,190.85		\$ 1,412.06	13.86%
OTRAS PROVISIONES	\$ 9,257.93			\$ -9,257.93	-100.00%	\$ -	
<b>TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 54,809.14	\$ 60,036.37	\$ 64,392.04	\$ 5,227.23	9.54%	\$ 4,355.67	7.26%
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	\$ 112,112.26	\$ 98,926.23	\$ 129,959.17	\$ -13,186.03	-11.76%	\$ 31,032.94	31.37%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 713,856.00	\$ 713,856.00	\$ 713,856.00	\$ -	0.00%	\$ -	0.00%
RESERVA LEGAL	\$ 30,560.58	\$ 37,579.82	\$ 39,901.26	\$ 7,019.24	22.97%	\$ 2,321.44	6.18%
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ 521.29	\$ 521.00	\$ 521.29	\$ -0.29	-0.06%	\$ 0.29	0.06%
GANACIAS ACUMULADAS	\$ 198,533.83	\$ 261,707.02	\$ 282,600.03	\$ 63,173.19	31.82%	\$ 20,893.01	7.98%
GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$ 70,192.43	\$ 23,214.74	\$ 88,449.99	\$ -46,977.69	-66.93%	\$ 65,235.25	281.01%
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	\$1,013,664.13	\$1,036,878.58	\$1,125,328.57	\$ 23,214.45	2.29%	\$ 88,449.99	8.53%
<b>TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO</b>	\$1,125,776.39	\$1,135,804.81	\$1,255,287.74	\$ 10,028.42	0.89%	\$ 119,482.93	10.52%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 29 Análisis horizontal (estado de resultados) período 2013 - 2104 – 2015

INMOBILIARIA PAUCARBAMBA							
ESTADO DE RESULTADOS							
PERIODO 2013-2014-2015							
PARTIDAS	2013	2014	2015	DEL 2013 AL 2014	VARIACIÓN RELATIVA	DEL 2014 AL 2015	VARIACIÓN RELATIVA

Ventas netas	\$ 335,609.29	\$ 302,984.76	\$ 392,062.01	\$ -32,624.53	-9.72%	\$ 89,077.25	29.40%
Costos de ventas			\$ -	\$ -			
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 335,609.29	\$ 302,984.76	\$ 392,062.01	\$ -32,624.53	-9.72%	\$ 89,077.25	29.40%
				\$ -		\$ -	
Gastos de venta	\$ 14,860.36	\$ 67,318.06	\$ 157,912.06	\$ 52,457.70	353.00%	\$ 90,594.00	134.58%
Gastos de administración	\$ 240,060.92	\$ 197,819.92	\$ 265,373.86	\$ -42,241.00	-17.60%	\$ 67,553.94	34.15%
<b>Total, gastos de operación</b>	\$ 254,921.28	\$ 265,137.98	\$ 423,285.92	\$ 10,216.70	4.01%	\$ 158,147.94	59.65%
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ 80,688.01	\$ 37,846.78	\$ -31,223.91	\$ -42,841.23	-53.09%	\$ -69,070.69	-182.50%
				\$ -		\$ -	
Gastos financieros			\$ 183.90	\$ -		\$ 183.90	
Otros gastos				\$ -		\$ -	
Otros ingresos	\$ 1,072.45		\$ 167,154.16	\$ -1,072.45	-100.00%	\$ 167,154.16	
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 81,760.46	\$ 37,846.78	\$ 135,746.35	\$ -43,913.68	-53.71%	\$ 97,899.57	258.67%
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>				\$ -		\$ -	
15% Trabajadores	\$ 3,892.53	\$ 5,677.02	\$ 20,361.95	\$ 1,784.49	45.84%	\$ 14,684.93	258.67%
+/- Gastos Deducibles		\$ 8,536.20	\$ 7,152.89	\$ 8,536.20		\$ -1,383.31	-16.21%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 77,867.93	\$ 40,705.96	\$ 122,537.29	\$ -37,161.97	-47.72%	\$ 81,831.33	201.03%
Impuesto de renta	\$ 7,675.50	\$ 8,955.31	\$ 26,958.20	\$ 1,279.81	16.67%	\$ 18,002.89	201.03%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 70,192.43	\$ 31,750.65	\$ 95,579.08	\$ -38,441.78	-54.77%	\$ 63,828.43	201.03%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

## Análisis vertical

Tabla 30 Análisis vertical (estado de situación inicial) año 2015

<b>INMOBILIARIA PAUCARBAMBA</b>		
<b>ESTADO DE SITUACION INICIAL</b>		
<b>PERIODO 2015</b>		
<b>CUENTAS</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 34.686,81	2,76%
OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS	\$ 172.994,84	13,78%
INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACÉN	\$ 41.712,03	3,32%
OTROS ACTIVOS CORRIENTES	\$ 972.334,39	77,46%
<b>TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$ 1.221.728,07	97,33%
MUEBLES Y ENSERES	\$ 14.868,02	1,18%
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y SOFTWARE	\$ 25.474,17	2,03%
(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$ -31.316,49	-2,49%
INVERSIONES NO CORRIENTES OTRAS	\$ 24.533,97	1,95%
<b>TOTAL, ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 33.559,67	2,67%
<b>TOTAL, DEL ACTIVO</b>	\$ 1.255.287,74	100,00%
IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO CON EL IESS	\$ 7.285,80	0,58%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO	\$ 4.363,98	0,35%
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - RELACIONADAS	\$ 20.331,44	1,62%
CUENTAS POR PAGAR DIVERSAS - NO RELACIONADAS	\$ 12.448,35	0,99%
OTROS PASIVOS CORRIENTES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS	\$ 9.137,18	0,73%
<b>TOTAL, PASIVOS CORRIENTES</b>	\$ 12.000,38	0,96%
ANTICIPOS DE CLIENTES	\$ 65.567,13	5,22%
JUBILACIÓN PATRONAL	\$ 10.947,10	0,87%
PROVISIONES PARA DESAHUCIO	\$ 41.842,03	3,33%
<b>TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES</b>	\$ 11.602,91	0,92%
<b>TOTAL, DEL PASIVO</b>	\$ 64.392,04	5,13%
CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 129.959,17	10,35%
RESERVA LEGAL	\$ 713.856,00	56,87%
RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ 39.901,26	3,18%
GANANCIAS ACUMULADAS	\$ 521,29	0,04%
GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$ 282.600,03	22,51%
<b>TOTAL, PATRIMONIO NETO</b>	\$ 88.449,99	7,05%
<b>TOTAL, PASIVO + PATRIMONIO</b>	\$ 1.125.328,57	89,65%
	\$ 1.255.287,74	100,00%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

Tabla 31 Análisis vertical (estado de resultados) año 2015

<b>INMOBILIARIA PAUCARBAMBA</b>		
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>		
<b>PERIODOS 2015</b>		
<b>PARTIDAS</b>	<b>2015</b>	<b>%</b>
	<b>MONTO</b>	
Ventas netas	\$ 392.062,01	100%
Costos de ventas	\$ -	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 392.062,01	
Gastos de venta	\$ 157.912,06	40,28%
Gastos de administración	\$ 265.373,86	67,69%
Total, gastos de operación	\$ 423.285,92	
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ -31.223,91	
		0,00%
Gastos financieros	\$ 183,90	0,05%
Otros gastos		
Otros ingresos	\$ 167.154,16	42,63%
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 135.746,35	
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>		
15% Trabajadores	\$ 20.361,95	5,19%
+/- Gastos Deducibles	\$ 7.152,89	1,82%
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 122.537,29	
Impuesto de renta	\$ 26.958,20	6,88%
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 95.579,08	24,38%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

### **3.5. Resultados.**

#### **3.5.1. Pequeñas empresas.**

#### **Interpretación análisis horizontal del estado de situación inicial año 2013-2014**

##### **Análisis general:**

- El total Activos incrementó un 2899% lo que equivale a \$ 43.637,67.
- Los activos no corrientes aumentaron un 100% lo que equivales a \$ 158,03.
- El activo corriente incrementó un 2889% lo que equivales a \$ 43.479,64.
- El total Pasivo aumentó un 883% lo que equivale a \$ 4.217,07.

### **Análisis específico:**

- El efectivo y equivalentes al efectivo aumentó en un 467% que equivalen a \$ 6.160,92.
- Cuentas y documentos por cobrar creció en un 100% con un valor de \$ 14.300,00.
- Otras cuentas y documentos por cobrar crecieron en un 100% valorado en \$ 22.463,63.
- Las cuentas por pagar aumentaron 100% valorado en \$ 404,88.
- Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta tuvo un incremento del 100% equivalente a \$ 1.990,97 y \$ 1.861,56, respectivamente.
- El capital suscrito creció en 7500% equivalente a \$ 30000.
- El aporte de socios se mantuvo en \$ 13.731,37.
- Hubo utilidad de ejercicio ya que en el 2013 presento pérdida.
- El patrimonio incrementó en 3836% correspondiente \$ 39.420,60.

### **Interpretación análisis horizontal del estado de resultados año 2013-2014**

#### **Análisis general:**

- En el año 2014 el total de Ingresos aumentó un 171%equivalente a \$ 29551,5.
- En el año 2014 el total de egresos aumentó un 100% equivalente a \$ 54,63.
- En el año 2014 la utilidad del ejercicio incrementó un 100% equivalente a \$ 13273,13.

#### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en el 2014 en 882% correspondiente a \$ 10917,83, mientras que los administrativos disminuyeron en 21% equivalente a \$ 5736,04.

### **Interpretación análisis horizontal del estado de situación inicial año 2014-2015**

#### **Análisis general:**

- El total Activos disminuyó un 8,22%lo que equivale a \$ 3.709,99.
- Los activos no corrientes aumentaron un 305,10% lo que equivale a \$ 482,15.
- El activo corriente disminuyó un 9,32% lo que equivales a \$ 4.192,14.
- El total Pasivo aumentó un 325,21% lo que equivale a \$ 15.266,89.

### **Análisis específico:**

- El efectivo y equivalentes al efectivo aumentó en un 3,85% que equivalen a \$ 287,79.
- Cuentas y documentos por cobrar creció en un 126,83% con un valor de \$ 18.136,27.
- Otras cuentas y documentos por cobrar disminuyeron en un 100% valorado en \$ 22.463,63.
- Las cuentas por pagar no relacionadas disminuyeron en 100% valorado en \$ 404,88.
- Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta tuvo un incremento del 100% equivalente a \$ 1.990,97 y \$ 1.861,56, respectivamente.
- Otros pasivos corrientes incrementaron en 100% con un valor de \$ 18.281,93
- El capital suscrito se mantuvo en \$ 30400.
- El aporte de socios se mantuvo en \$ 13.731,37.
- La reserva legal creció en 100% equivalente a \$ 660,00
- La utilidad de ejercicio decreció, ya que en el 2015 presento pérdida.
- El patrimonio disminuyó en 46,92% correspondiente \$ 18.976,88.

### **Interpretación análisis horizontal del estado de resultados año 2014-2015**

#### **Análisis general:**

- En el año 2015 el total de Ingresos aumentó un 26.05% equivalente a \$ 12.207,69.
- En el año 2015 el total de egresos aumentó un 791,18% equivalente a \$ 432,22.
- En el año 2015 no hubo utilidad del ejercicio.

#### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en el 2015 en 32,24% al igual que los administrativos en 187,57% equivalente a \$ 40.106,07.

### **Interpretación análisis vertical del estado de situación inicial año 2015**

#### **Análisis general:**

- El 98% de los activos de la empresa se concentraron en los activos corrientes.

- El 2% de los activos de la empresa son activos no corrientes.
- El 48.18% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos corrientes.
- El 51.82% de los activos de la empresa fueron financiados por patrimonio.

**Análisis específico:**

- El 78,29% del total de activos corrientes se generaron en cuentas y documentos por cobrar a clientes corrientes no relacionados locales.
- El 18.75% del total de activos corrientes se utilizaron en efectivo y equivalentes de efectivo.
- El 1.94% del total de activos no corrientes se utilizaron en equipos de computación.
- El 44.12% del total de pasivos corrientes se generaron otros pasivos corrientes.
- El 73.37% del total de patrimonio se generaron en capital suscrito o asignado.
- El 33.14% del total de patrimonio se generaron en aporte de socios o accionistas para futura capitalización.

**Interpretación análisis vertical del estado de resultados año 2015**

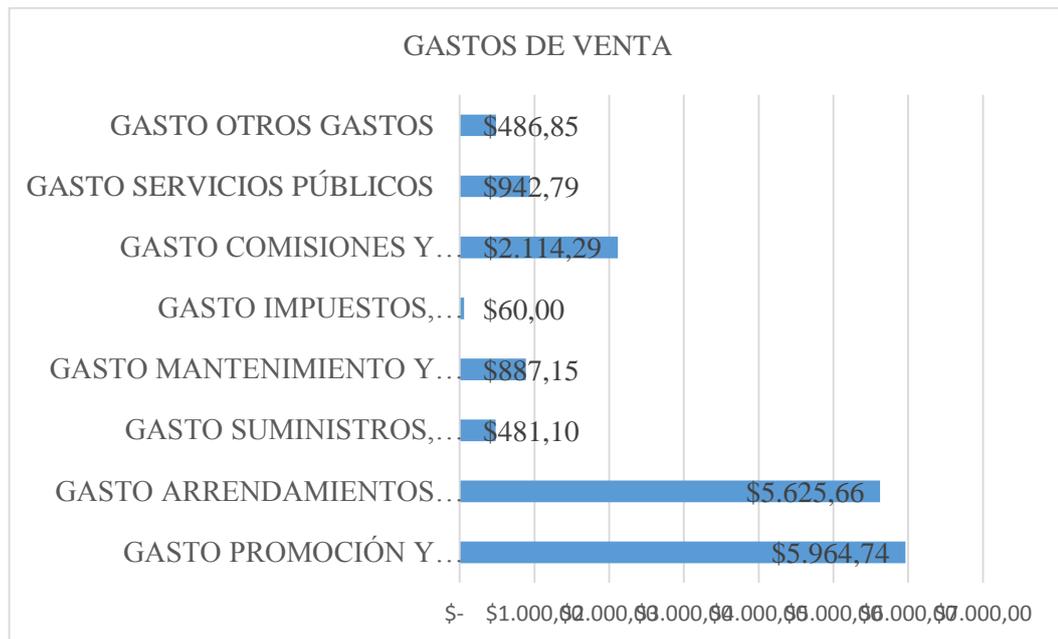
**Análisis general:**

- El 27.21% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos de Ventas.
- El 104.09% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos Administrativos.

**Análisis específico:**

- El 100% de los Ingresos de la Empresa se generaron por Ventas.

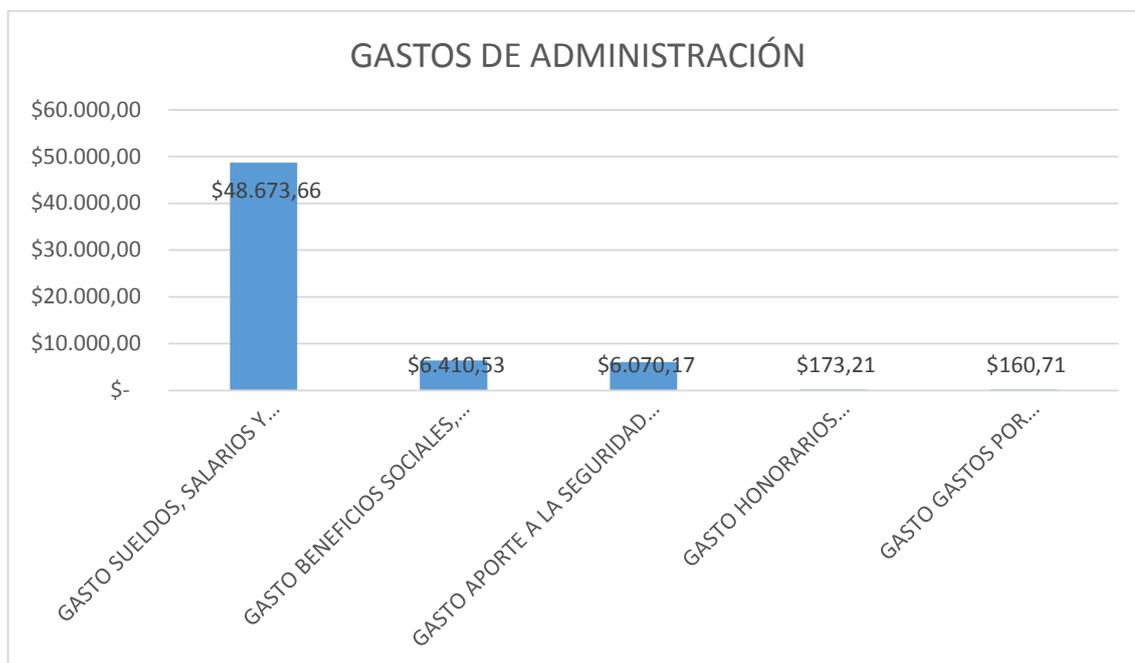
Gráfico 11 Gastos de venta pequeña empresa



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 104.09% de los ingresos representa los gastos de administración en el cual los sueldos y salarios engloban la mayor parte, teniendo como opción en aminorar los gastos denominados implementando una nueva gestión en cuanto al número de trabajadores. Haciendo una revisión exhaustiva si en realidad se necesita todo el personal o se puede hacer un recorte para solamente el personal necesario.

Gráfico 12 Gastos de administración pequeña empresa



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- Podemos observar que la empresa en el año 2015 presentó pérdida, esto fue debido a que no se presentaron las suficientes ventas para poder cubrir con los gastos que se ocasionaron. Se puede decir que, si se obtuvieron fuertes gastos y que se los podría disminuir, pero aun así las ventas son demasiado bajas para poder cubrir con todas las obligaciones. Es así que nos podemos percatar que el sector inmobiliario está decreciendo en los últimos años.

### 3.5.2. Medianas empresas.

#### Interpretación análisis horizontal estado de situación inicial año 2013-2014

##### Análisis general:

- El total Activos incrementó un 4.78% lo que equivale a \$ 64585.68.
- Los activos no corrientes aumentaron un 5.6% lo que equivale a \$ 67005.74.
- El activo corriente disminuyó un 1.58% lo que equivale a \$ 2420.06.
- El total Pasivo aumentó un 49.31% lo que equivale a \$ 61925.93.
- Los Pasivos no corrientes aumentaron un 49.31% lo que equivale a \$ 61925.93.

### **Análisis específico:**

- Las actividades ordinarias disminuyeron en un 100% que equivalen a \$ 62790.66 se supone que estas cuentas se pasaron a crédito.
- Cuentas y documentos por cobrar disminuyó un 59.50% pero al tener cambios en el formulario estos muestran un aumento en la cuenta de clientes corrientes no relacionados con un valor de \$ 70413.97.
- Las construcciones en curso aumentaron en un 318.63% valorado en \$79057.75.
- Las cuentas por pagar aumentaron 2 cuentas debido a cambios según el ente regulador el cual nos da un valor considerable valorado en \$151226.19.
- Los pasivos corrientes por beneficios a empleados disminuyeron en un 100% debido a reajustes del ente regulador.
- Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta tuvo un decremento equivalente a \$ 20445.95.
- Reservas facultativas tuvo un aumento de 19293.95% equivalente a \$1102942.48.
- La utilidad no distribuida de ejercicios anteriores disminuyó 92.20% equivalente a \$ 806940.60.
- La utilidad de ejercicio aumentó ya que hubo pérdida en el 2013.
- El superávit de revaluación disminuyó al 100% equivalente a \$ 303081.86.

### **Interpretación análisis horizontal estado de resultados año 2013-2014**

#### **Análisis general:**

- En el año 2014 el total de Ingresos aumentó un 17.88% equivalente a \$ 19724.42.
- En el año 2014 el total de egresos aumentó un 2785.4% equivalentes a \$ 23375.61.
- En el año 2014 la utilidad del ejercicio disminuyó un 62.29% equivalente a \$ 8825.42.

### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en el 2014 mientras que los administrativos disminuyeron en 58.31% equivalente a \$ 55596.06.

### **Interpretación análisis horizontal estado de situación inicial año 2014-2015**

#### **Análisis general:**

- El total Activos incrementó un 3.36% lo que equivale a \$ 47575.22.
- Los activos no corrientes aumentaron un 0.83% lo que equivale a \$ 10476.02.
- El activo corriente aumentó un 24.68% lo que equivale a \$ 37099.20.
- El total Pasivo aumentó un 27.93% lo que equivale a \$ 52370.54.
- Los Pasivos no corrientes aumentaron un 27.93% lo que equivale a \$ 52370.54.

#### **Análisis específico:**

- Los equivalentes a efectivo aumentaron en \$7338.09
- Cuentas y documentos por cobrar a clientes relacionados aumentó un 1487.29% con un valor de \$ 64036.32.
- Cuentas y documentos por cobrar a clientes no relacionados disminuyó un 60.03% equivalente a 42269.84.
- Las construcciones en curso aumentaron en un 32.01% valorado en \$ 11.838.33.
- Los terrenos disminuyeron un 67.25% equivalentes a \$411869.44.
- Las revaluaciones de terrenos aumentaron en un valor equivalente a \$ 414081.54.
- Las cuentas por pagar a proveedores relacionados aumentaron 365.08% valorado en \$99364.12.
- Las cuentas por pagar a proveedores no relacionados disminuyeron 90.78% valorado en \$59877.3.
- Los pasivos corrientes por beneficios a empleados aumentaron en un 100% debido a reajustes del ente regulador con un valor equivalente a \$64667.85.

- Reservas facultativas tuvo un decremento de 99.48% equivalente a \$1102942.48.
- La reserva de capital aumentó en \$ 2659.75
- La utilidad de ejercicio disminuyó ya que hubo pérdida en el 2015.
- El superávit de revaluación aumentó al 100% equivalente a \$ 303081.86.

### **Interpretación análisis horizontal estado de resultados año 2014-2015**

#### **Análisis general:**

- En el año 2015 el total de Ingresos aumentó un 91.02% equivalente a \$ 119.596.
- En el año 2015 el total de egresos aumentó un 2785.4% equivalentes a \$ 23375.61.
- En el año 2015 la utilidad del ejercicio disminuyó un 11.15% equivalente a \$ 595.53.

#### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en el 2015 un 26.34% equivalente a \$16006.84 al igual que los administrativos aumentaron un 313.91% equivalente a \$124758.23

### **Interpretación análisis vertical estado de situación inicial año 2015**

#### **Análisis general:**

- El 12.82% de los activos de la empresa se concentraron en los activos corrientes.
- El 87.18% de los activos de la empresa son activos no corrientes.
- El 16.40% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos corrientes.
- El 83.60% de los activos de la empresa fueron financiados por patrimonio.

#### **Análisis específico:**

- El 4.67% del total de activos corrientes se generaron en cuentas y documentos por cobrar a clientes corrientes relacionados locales.

- El 3.34% del total de activos corrientes se utilizaron en inventario de productos en proceso.
- El 28.32% del total de activos no corrientes se utilizaron en revaluaciones de terrenos.
- El 27.89% del total de activos no corrientes se utilizaron en inmuebles.
- El 13.72% del total de activos no corrientes se utilizaron en inversiones no corrientes.
- El 8.66% del total de pasivos corrientes se generaron en las cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes.
- El 54.7% del total de patrimonio se generaron en la reserva del capital.
- El 20.73% del total de patrimonio se generaron en el superávit de revaluación de propiedades, planta y equipo.

### **Interpretación análisis vertical estado de resultados año 2015**

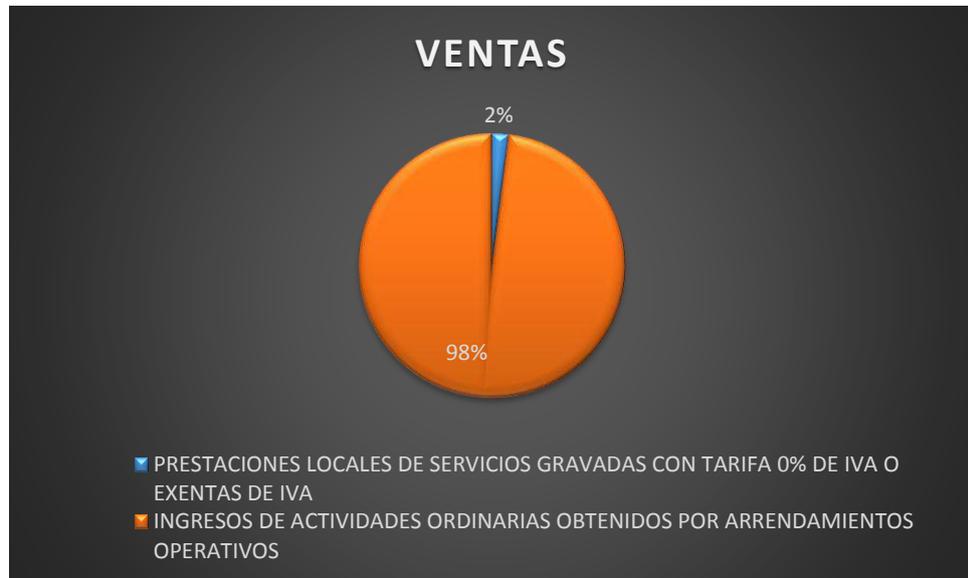
#### **Análisis general:**

- El 1.99% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Costo de Ventas.
- El 30.58% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos de Ventas.
- El 65.54% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos Administrativos.
- El 1.89% de los Ingresos de la Empresa corresponden a Utilidad del Ejercicio.

#### **Análisis específico:**

- El 100% de los Ingresos de la Empresa se generaron por Ventas.

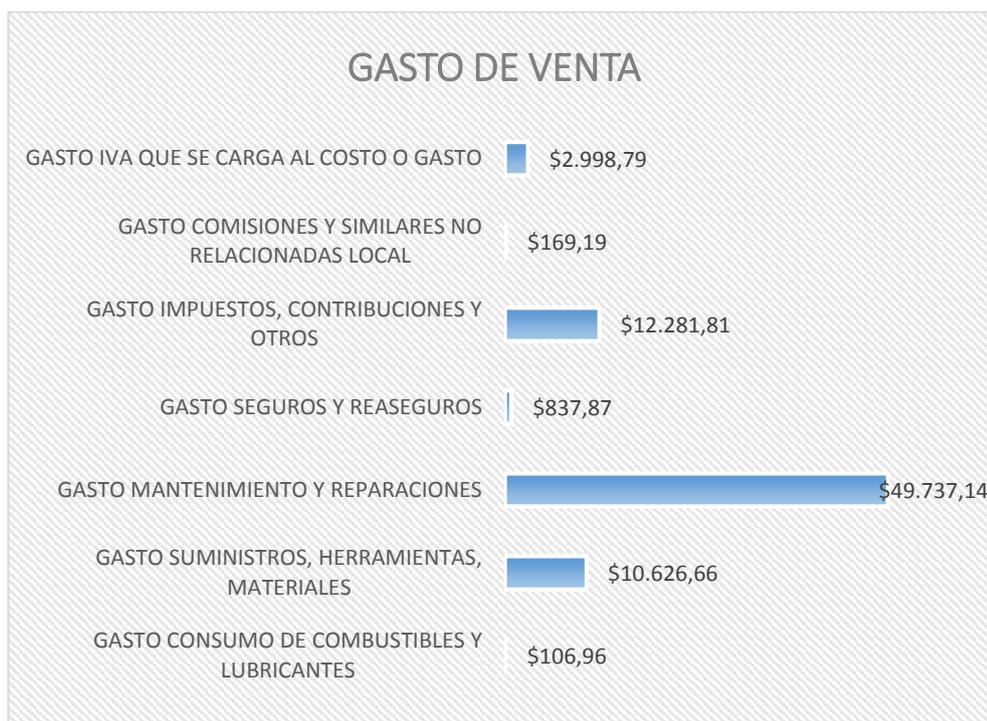
Gráfico 13 Ingresos mediana empresa



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 1.99% de los Ingresos del sector pertenecen a los costos lo que significa que gasta poco por lo que el servicio de arrendamiento no genera muchos costes.
- Los gastos de venta representan el 30.58% de los ingresos en el cual los gastos de mantenimiento y reparaciones encabeza este rubro debido al número de inmuebles que posea por el cual se presume que son efectuados según el número de contratos de arrendamiento finalizados.

Gráfico 14 Gastos de ventas mediana empresa



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 65.54% de los ingresos representa los gastos de administración en el cual los sueldos y salarios engloban la tercera parte, teniendo como opción en aminorar los gastos denominados implementando una nueva gestión en cuanto al número de trabajadores.

Gráfico 15 Gastos administrativos mediana empresa



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 1.89% de los Ingresos del sector pertenecen a utilidades del ejercicio antes de intereses e impuestos por lo que al sumar los gastos deducibles y disminuyendo los demás rubros obtenemos una utilidad neta de 12.47%, en este caso la empresa presento beneficios ya que los gastos deducibles aumentaron el valor de las utilidades dando como resultado una utilidad neta muy satisfactoria.

### **3.5.3. Grandes empresas.**

#### **Interpretación análisis horizontal estado de situación inicial año 2013-2014**

##### **Análisis general:**

- El total Activos incrementaron un 1% lo que equivale a \$ 10.028,42.
- Los activos no corrientes disminuyeron un 36% lo que equivale a \$ 2.934,91.
- El activo corriente aumentó un 1% lo que equivale a \$ 12.963,33.
- El total Pasivo disminuyó un 12% lo que equivale a \$ 13.186,03.
- Los Pasivos no corrientes aumentaron un 10% lo que equivale a \$ 5.227,23.
- Los Pasivos corrientes disminuyeron un 32% lo que equivale a \$ 18.413,26.

##### **Análisis específico:**

- El efectivo y equivalentes al efectivo aumentó en un 288% que equivalen a \$ 22.083,03.
- Cuentas y documentos por cobrar decreció en un 66% con un valor de \$ 52.149,75.
- Otras cuentas y documentos por cobrar crecieron en un 6% valorado en \$ 56.352,29.
- Inventario de productos terminados creció en 1743% que equivale a \$ 39.448,24.
- Otros activos no corrientes disminuyeron en su totalidad.
- Propiedad planta y equipo disminuyó en 100%, es decir, \$ 8.218,47.
- Muebles y enseres aumentaron en 100% equivalente a \$ 7.359,88.
- Maquinaria y equipo creció en el 100% equivalente a \$ 6.993,96.
- Equipos de computación creció en el 100% lo que equivale a \$ 19.212,37.

- Con la administración tributaria disminuyó en su totalidad, es decir, en \$ 10.758,71
- Las cuentas por pagar relacionadas disminuyeron en 54% valorado en \$ 4.127,21.
- Participación de los Trabajadores e Impuesto a la Renta tuvo un incremento del 46% equivalente a \$ 1.784,49 y \$ 1.279,81, respectivamente.
- Obligaciones con el Iess incrementó un 10% en \$ 435,75.
- Otros pasivos corrientes incrementaron en 100% con un valor de \$ 18.281,93.
- Anticipo de clientes decreció un 3% equivalente a \$ 369,64.
- Jubilación patronal aumentó en 14% lo que equivale a \$ 4.663,95.
- Provisiones para desahucio aumentó en su totalidad equivalente a \$ 10.190,85
- El capital suscrito se mantuvo en \$ 713.856,00.
- La reserva legal creció en 23% equivalente a \$ 7.019,24.
- La utilidad de ejercicio decreció en 67% equivalente a \$ 46.977,69.
- El patrimonio creció en 2% correspondiente \$ 23.214,45.

### **Interpretación análisis horizontal estado de resultados año 2013-2014**

#### **Análisis general:**

- En el año 2014 el total de Ingresos disminuyó un 9,72% equivalente a \$ 32624,53.
- En el año 2014 la utilidad del ejercicio disminuyó un 53,71% equivalente a \$ 43913,68.

#### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en 353% lo que equivale a \$ 52457, mientras que los administrativos disminuyeron en 17,60% equivalente a \$ 42241.

### **Interpretación análisis horizontal estado de situación inicial año 2014-2015**

#### **Análisis general:**

- El total Activos incrementó un 10,52% lo que equivale a \$ 119.482,93.
- Los activos no corrientes aumentaron un 535,17% lo que equivale a \$ 28.276,11.

- El activo corriente creció un 8,07% lo que equivale a \$ 91.206,82.
- El total Pasivo aumentó un 31,37% lo que equivale a \$ 31.032,94.
- Los Pasivos no corrientes aumentaron un 7,26% lo que equivale a \$ 4.355,67.

**Análisis específico:**

- El efectivo y equivalentes al efectivo aumentó en un 16,61% que equivalen a \$ 4.941,26.
- Cuentas y documentos por cobrar decreció en un 100% con un valor de \$ 26.843,80.
- Otras cuentas y documentos por cobrar decrecieron en un 82,99% valorado en \$ 844.051,94.
- Inventario de productos terminados se mantuvo en \$ 41.712,03.
- Otros activos corrientes crecieron en \$ 972.334,39.
- Muebles y enseres aumentaron en 102,01% equivalente a \$ 7.508,14.
- Maquinaria y equipo disminuyó en el 100%.
- Equipos de computación creció en el 32,59% lo que equivale a \$ 6.261,80.
- Las cuentas por pagar relacionadas aumentaron en 259% valorado en \$ 8.976,69.
- Participación de los Trabajadores aumentó en 258,14% e Impuesto a la Renta disminuyó en 18,64% equivalente a \$ 14.654,42 y \$ 1.669,51, respectivamente.
- Obligaciones con el iess decreció un 11,85% en \$ 586,52.
- Otros pasivos corrientes incrementaron en 100% con un valor de \$ 12.000,38.
- Anticipo de clientes se mantuvo en \$ 10.947,10.
- Jubilación patronal aumentó en 7,57% lo que equivale a \$ 2.943,61.
- Provisiones para desahucio aumentó en 13,86% equivalente a \$ 1.412,06.
- El capital suscrito se mantuvo en \$ 713.856,00.
- La reserva legal creció en 6,18% equivalente a \$ 2.321,44.
- La utilidad de ejercicio creció en 281,01% equivalente a \$ 65.235,25.
- El patrimonio creció en 8,53% correspondiente \$ 88.449,99.

## **Interpretación análisis horizontal estado de resultados año 2014-2015**

### **Análisis general:**

- En el año 2015 el total de Ingresos aumentó un 29,40% equivalente a \$ 89.077,25.
- En el año 2015 la utilidad del ejercicio incrementó un 258,67% equivalente a \$ 97.899,57.

### **Análisis específico:**

Los gastos de venta aumentaron en 134,58% lo que equivale a \$ 90.594,00, y los administrativos también aumentaron en 34,15% equivalente a \$ 67.553,94.

## **Interpretación análisis vertical estado de situación inicial año 2015**

### **Análisis general:**

- El 97.33% de los activos de la empresa se concentraron en los activos corrientes.
- El 2.67% de los activos de la empresa son activos no corrientes.
- El 5.22% de los activos de la empresa fueron financiados por pasivos corrientes.
- El 89.65% de los activos de la empresa fueron financiados por patrimonio.

### **Análisis específico:**

- El 77.46% del total de activos corrientes se generaron en otros activos corrientes.
- El 13.78% del total de activos corrientes se utilizaron en otras cuentas por cobrar relacionadas.
- El 1.18% del total de activos no corrientes se utilizaron en muebles y enseres.
- El 0.99% del total de pasivos corrientes se generaron en cuentas por pagar diversas relacionadas.
- El 56.87% del total de patrimonio se generaron en capital suscrito o asignado.
- El 22.51% del total de patrimonio se generaron en ganancias acumuladas.

## Interpretación análisis vertical año 2015

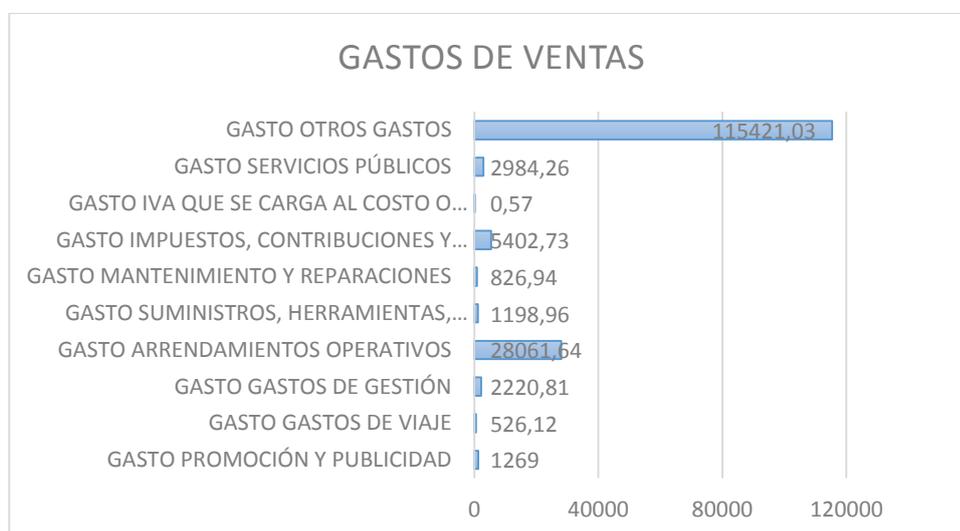
### Análisis general:

- El 40.28% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos de Ventas.
- El 67.69% de los Ingresos de la Empresa se utilizaron en Gastos Administrativos.

### Análisis específico:

- El 100% de los Ingresos de la Empresa se generaron por Ventas.

Gráfico 16 Gastos de ventas grandes empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 40.28% representa los gastos de venta el cual predomina la cuenta de otros gastos debido a que no se tiene una organización adecuada para disminuir este tipo de falencias que se presentan en todas las empresas indicando la mala asignación de valores que suman esta cuenta.

Gráfico 17 Gastos de administración grandes empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

- El 67.69% representa a los gastos de administración principalmente por la cuenta de sueldos y salarios debido al tamaño de esta el número de empleados es representativo el cual se podría sugerir un reposicionamiento de sueldos para disminuir el rubro.
- Esta empresa presenta en el año 2015 una utilidad de \$ 95.579,08, la cual no se vio afectada por la crisis del sector debido a que al ser grande y reconocida esta percibe mayores ingresos por servicios prestados ya que posee varias fuentes al no centrarse solo a la venta de inmuebles.

### 3.6. Análisis financiero.

Una vez realizado los análisis de las empresas representativas de cada sector, se procedió a encontrar los indicadores financieros, para tener una mejor visión de cómo se encontraba la empresa, en el cual se compara con indicadores del sector obtenidos de la consolidación de las empresas de la muestra divididas por su sector respectivo; aquí se elaboró los estados financieros de cada una de ellas, dándonos valores para la realización de los indicadores, los mismos que fueron promediados para su posterior utilización como referencia del nivel del sector respectivo.

#### 3.6.1. Indicadores.

##### 3.6.1.1. Pequeñas empresas.

Tabla 32 Cálculo de indicadores financieros en pequeñas empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	10	
	BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.	SECTOR
Código de la Cuenta Contable	95341	
<b>Liquidez</b>		
1. Liquidez Corriente	2.04	5.22
2. Prueba Ácida	2.04	4.99
<b>Solvencia</b>		
1. Endeudamiento del Activo	0.48	0.47
2. Endeudamiento Patrimonial	0.93	10.52
3. Endeudamiento del Activo Fijo	33.54	13.80
4. Apalancamiento	1.93	11.52
5. Apalancamiento Financiero	0.00	9.93
<b>Actividad</b>		
1. Rotación de Cartera	0.00	0.02
2. Rotación de Activo Fijo	92.28	5.93
3. Rotación de Ventas	1.43	0.18
4. Período Medio de Cobranza	0.00	13.90
5. Período Medio de Pago	0	523.60
6. Impacto Gastos Administración y Ventas	1.32	0.89
7. Impacto de la Carga Financiera	0.00	0.01
<b>Rentabilidad</b>		

1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	0.00	0.02
2. Margen Bruto	1.00	0.42
3. Margen Operacional	-0.32	-0.47
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	0.00	0.06
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-0.88	0.02
6. Rentabilidad Financiera	0.00	0.06
roa=utilidad neta/activo total	0.00%	1.89%
roe=utilidad neta/patrimonio total	0.00%	6.02%
roí=utilidad neta/inversión	0.00%	8.82%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías.

### **Indicadores de liquidez.**

- **Liquidez corriente:** Las pequeñas empresas tienen una capacidad de pago por deudas de 5.22 veces, lo que muestra que tienen liquidez, o también quiere decir que por cada dólar de las empresas tienen \$5.22. la empresa representativa también muestra liquidez, al poder cubrir sus obligaciones 2.04 veces, no es alto, pero aun así puede solventarse.
- **Prueba Ácida:** Por el sector las empresas pueden cubrir con sus obligaciones corrientes 4.99 veces, es decir, también están siendo solventes, sin tomarse en cuenta sus existencias. En cuanto a la empresa representativa el número de veces que puede solventar sus deudas es 2.04. Se puede observar resultados muy bajos e ineficientes.

### **Indicadores de Solvencia.**

- **Endeudamiento del Activo:** En el sector, como en la empresa representativa su nivel de endeudamiento es similar con 47%, es decir, que por cada dólar que tiene el activo debe \$0.47, ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de las empresas. Podemos observar que su nivel de endeudamiento es alto, funciona con una estructura financiera más arriesgada.
- **Endeudamiento Patrimonial:** Las pequeñas empresas tienen comprometido su patrimonio 10.52 veces. Lo que quiere decir que las empresas se están financiando con capital propio.

- **Endeudamiento del Activo Fijo:** Muestra que la totalidad del activo fijo se puede financiar con el patrimonio de la empresa, al obtener un resultado de 13.80, siendo bastante alto.
- **Apalancamiento:** En el sector por cada unidad de patrimonio, se han conseguido 11.52 unidades de activo, podemos determinar el gran apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.
- **Apalancamiento financiero:** Representa 9.93, siendo mayor a 1, quiere decir que conviene financiarse mediante deuda. Si se obtiene rentabilidad con fondos propios.

### **Indicadores de Actividad o Gestión.**

- **Rotación de cartera:** Las cuentas por cobrar en las pequeñas empresas rotan 0.02 veces en el año. Es decir, presenta problemas al momento de convertir las cuentas por cobrar en efectivo.
- **Rotación de activo fijo:** Las pequeñas empresas rotaron su activo fijo 5.93 veces para llegar a obtener el resultado del volumen de ventas. Lo que nos quiere decir que las ventas están en proporción de lo invertido en planta y equipo.
- **Rotación de ventas:** En el sector los activos totales rotaron 0.18 veces o también lo que quiere decir que, por cada dólar invertido en activos totales, se vendió \$0.18, lo que nos indica que sus operaciones no han sido financieramente eficaces. En lo que respecta a la empresa representativa muestra que sus ventas son más altas lo que hace que los activos totales roten 1.43 veces para obtener el volumen de ventas, siendo más eficiente.
- **Período medio de cobranza:** En 14 días están recuperando las ventas a crédito, lo ideal sería que se cobre en menos tiempo para que así pueda entrar efectivo y continuar con las operaciones de las empresas.
- **Período medio de pago:** En el sector está siendo excesivo el tiempo de pago para cancelar las compras a crédito o deudas. La razón es el tiempo que se demora en recuperar las ventas a crédito, es por ello que no puede solventar en un tiempo corto sus obligaciones.
- **Impacto gastos de administración y ventas:** Presentan un 89% en las pequeñas empresas, debido a que los gastos están siendo mucho mayores

que las ventas, es decir, debe haber un mayor control en gastos o reducirlos por las escasas ventas que presentan.

- **Impacto de la carga financiera:** Representa el 10% la incidencia de gastos financieros frente a los ingresos, es un porcentaje aceptable para poder cubrirlos.

#### **Indicadores de Rentabilidad.**

- **Rentabilidad neta del activo (Du Pont):** La rentabilidad neta del activo representa el 1.89% en las inmobiliarias pequeñas, es decir, la capacidad con la que cuenta el activo para producir utilidades. Se puede percatar que es demasiado bajo, para que con la ayuda del activo se pueda llegar a generar ganancia.
- **Margen Bruto:** En el sector el margen de utilidad bruta es el 42.07%. lo que quiere decir que luego de descontar el costo de ventas. Las pequeñas empresas por cada dólar de venta obtienen el 42.07% de utilidad bruta, podrían cubrir sus gastos operacionales al no ser excesivos. En la empresa representativa muestra el 100% esto se debe al no presentar costo de ventas, por dedicarse únicamente a la venta de bienes inmuebles y no a la construcción de los mismos.
- **Margen operacional:** El -46.75% representa el margen de utilidad operacional del sector, lo que nos quiere decir al ser negativo que los ingresos obtenidos, luego de asumir gastos operacionales, no son suficientes provocando pérdida a la empresa, es decir, no está siendo lucrativa. Al analizar la empresa representativa, también nos muestra un porcentaje negativo el -32.12%.
- **Rentabilidad Neta de ventas (Margen neto):** Por cada dólar vendido las pequeñas empresas obtienen el 6%, en la empresa representativa es 0% debido a que ese año presentó pérdida. Podemos observar que estas empresas no muestran efectividad.
- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio:** Representa un 2% en el sector, es demasiado bajo, al no presentar más inversión por parte de socios o capital propio. A nivel de la empresa representativa es negativo con un -88.38%.

- **Rentabilidad Financiera:** Es el 6.02%, es decir, el beneficio neto que obtienen las pequeñas empresas en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

### 3.6.1.2. Medianas empresas.

Tabla 33 Cálculo de indicadores financieros en medianas empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	6	
	EL TAHUAL	SECTOR
	CIA.LTDA	
<b>Código de la Cuenta Contable</b>	6207	
<b>Liquidez</b>		
1. Liquidez Corriente	0.78	2.47
2. Prueba Ácida	0.58	1.70
<b>Solvencia</b>		
1. Endeudamiento del Activo	0.16	0.36
2. Endeudamiento Patrimonial	0.20	1.55
3. Endeudamiento del Activo Fijo	0.96	2.40
4. Apalancamiento	1.20	2.55
5. Apalancamiento Financiero	10.12	3.25
<b>Actividad</b>		
1. Rotación de Cartera	0.00	0.00
2. Rotación de Activo Fijo	0.20	6.43
3. Rotación de Ventas	0.17	0.44
4. Período Medio de Cobranza	0.00	0.00
5. Período Medio de Pago	0	18.68
6. Impacto Gastos Administración y Ventas	0.96	0.78
7. Impacto de la Carga Financiera	0.00	0.10
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	0.02	0.04
2. Margen Bruto	0.98	0.96
3. Margen Operacional	0.02	0.18
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	0.12	0.15
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	0.00	0.02
6. Rentabilidad Financiera	0.03	0.08
ROA	2.14%	4.27%
ROE	2.56%	8.37%
ROI	15.60%	1.11%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

### **Indicadores de liquidez.**

- **Liquidez corriente:** Mediante el promedio obtenido por el sector de medianas empresas nos percatamos que las inmobiliarias pueden cubrir con sus obligaciones 2.47 veces, en el sector es muy bajo ya que podría mejorar a futuro; al analizar la empresa representativa nos muestra que por cada dólar que tiene de deuda obtiene \$0.78 para cubrirlo, con este resultado no puede solventar sus deudas, al ser demasiado bajo. Este resultado es negativo porque su eficiencia está siendo muy baja.
- **Prueba Ácida:** Puede solventar sus obligaciones en el sector 1.70 veces, es decir las empresas no están mostrando eficiencia. En lo que respecta al análisis de la empresa representativa, nos percatamos que es insolvente.

### **Indicadores de Solvencia.**

- **Endeudamiento del Activo:** Por cada dólar que tiene el activo debe \$0.36, ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de las empresas. Podemos observar que su nivel de endeudamiento no es tan representativo, funciona con una estructura financiera menos arriesgada.
- **Endeudamiento Patrimonial:** Las medianas empresas tienen comprometido su patrimonio 1.55 veces. Lo que quiere decir que las empresas se están financiando con capital propio. No sucede lo mismo con la empresa representativa, siendo los propietarios quienes financian mayormente la empresa.
- **Endeudamiento del Activo Fijo:** Muestra que la totalidad del activo fijo se puede financiar con el patrimonio de la empresa, al obtener un resultado de 2.40, siendo alto.
- **Apalancamiento:** En el sector por cada unidad de patrimonio, se han conseguido 2.55 unidades de activo, podemos determinar el apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.
- **Apalancamiento financiero:** Representa 3.25, siendo mayor a 1, quiere decir que conviene financiarse mediante deuda. Si se obtiene rentabilidad con fondos propios.

### **Indicadores de Actividad o Gestión.**

- **Rotación de cartera:** Las medianas empresas, presentan problemas al momento de convertir las cuentas por cobrar en efectivo.
- **Rotación de activo fijo:** Las medianas empresas rotaron su activo fijo 6.43 veces para llegar a obtener el resultado de ventas. Lo que nos quiere decir que las ventas están en proporción de lo invertido en planta y equipo.
- **Rotación de ventas:** En el sector los activos totales rotaron 0.44 veces o también lo que quiere decir que, por cada dólar invertido en activos totales, se vendió \$0.44, lo que nos indica que sus operaciones no han sido financieramente eficaces. En lo que respecta a la empresa representativa muestra que los activos totales roten 0.17 veces para obtener el volumen de ventas, siendo ineficiente.
- **Período medio de cobranza:** No presenta cuentas por cobrar.
- **Período medio de pago:** En el sector el tiempo de pago para cancelar las compras a crédito o deudas, es de 19 días, debido a que no cuenta con el respaldo de cuentas por cobrar para poder solventar sus obligaciones.
- **Impacto gastos de administración y ventas:** Presentan un 78% en las medianas empresas, debido a que los gastos están siendo mucho mayores que las ventas, es decir, debe haber un mayor control en gastos o reducirlos por las pocas ventas que presentan.
- **Impacto de la carga financiera:** Representa el 10% la incidencia de gastos financieros frente a los ingresos, es un porcentaje aceptable para poder cubrirlos.

### **Indicadores de Rentabilidad.**

- **Rentabilidad neta del activo (Du Pont):** La rentabilidad neta del activo representa el 4% en las inmobiliarias medianas, es la capacidad con la que cuenta el activo para producir utilidades. Es bajo, para que con la ayuda del activo se pueda llegar a generar ganancia.
- **Margen Bruto:** En el sector el margen de utilidad bruta es 96%. lo que quiere decir que luego de descontar el costo de ventas. Las medianas empresas por cada dólar, obtienen el 96% de utilidad bruta, pueden

cubrir sus gastos operacionales, al ser un porcentaje muy satisfactorio. En la empresa representativa muestra el 98% esto se debe al no presentar costo de ventas, por ser intermediadoras y no constructoras, de ser el caso se obtendría costos de ventas.

- **Margen operacional:** El 18% representa el margen de utilidad operacional del sector, lo que nos quiere decir que los ingresos obtenidos, luego de asumir gastos operacionales, tienen utilidad, pero no está siendo lucrativa, por ser un porcentaje poco representativo. Al analizar la empresa representativa, nos muestra un porcentaje del 2%, siendo más bajo aún.
- **Rentabilidad Neta de ventas (Margen neto):** Por cada dólar vendido las medianas empresas obtienen el 15%, no muestran un porcentaje excesivo, pero les permite seguir en funcionamiento.
- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio:** Representa un 2% en el sector, es demasiado bajo, al no presentar más inversión por parte de socios o capital propio.
- **Rentabilidad Financiera:** Es el 8%, el beneficio neto que obtienen las medianas empresas en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

### 3.6.1.3. Grandes empresas.

Tabla 34 Cálculo de indicadores financieros en grandes empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	1	
	INMOBILIARIA PAUCARBAMB A SA	SECTOR
Código de la Cuenta Contable	6108	
<b>Liquidez</b>		
1. Liquidez Corriente	18.63	9.55
2. Prueba Ácida	18.00	9.23
<b>Solvencia</b>		
1. Endeudamiento del Activo	0.10	0.47
2. Endeudamiento Patrimonial	0.12	2.60
3. Endeudamiento del Activo Fijo	33.53	16.86
4. Apalancamiento	1.12	3.60
5. Apalancamiento Financiero	1.01	3.09
<b>Actividad</b>		
1. Rotación de Cartera	0.00	0.00
2. Rotación de Activo Fijo	11.68	5.96
3. Rotación de Ventas	0.31	0.26
4. Período Medio de Cobranza	0.00	0.00
5. Período Medio de Pago	0	0.00
6. Impacto Gastos Administración y Ventas	1.08	0.74
7. Impacto de la Carga Financiera	0.00	0.04
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	0.08	0.07
2. Margen Bruto	1.00	1.00
3. Margen Operacional	-0.08	0.26
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	0.24	0.30
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-0.03	0.36
6. Rentabilidad Financiera	0.08	0.26
roa=utilidad neta/activo total	7.61%	7.39%
roe=utilidad neta/patrimonio total	8.49%	26.07%
roí=utilidad neta/inversión	0.00%	0.00%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

### **Indicadores de liquidez.**

- **Liquidez corriente:** Tanto en el sector como la empresa representativa muestran liquidez muy alta, con un resultado de 9.55 y 18.63, respectivamente. Pueden cubrir sus obligaciones a corto plazo. Son eficientes.
- **Prueba Ácida:** Las grandes empresas enseñan que están siendo liquidadas al poder cubrir sus obligaciones. Esto es sin depender de la venta de sus existencias. Muestran un resultado satisfactorio.

### **Indicadores de Solvencia.**

- **Endeudamiento del Activo:** Por cada dólar que tiene el activo debe \$0.47, ésta es la participación de los acreedores sobre los activos de las empresas. Podemos observar que su nivel de endeudamiento es representativo, funciona con una estructura financiera arriesgada.
- **Endeudamiento Patrimonial:** Las grandes empresas tienen comprometido su patrimonio 2.6 veces. Lo que quiere decir que las empresas se están financiando con capital propio. No sucede lo mismo con la empresa representativa, siendo los propietarios quienes financian mayormente la empresa.
- **Endeudamiento del Activo Fijo:** Muestra que la totalidad del activo fijo se puede financiar con el patrimonio de la empresa, al obtener un resultado de 16.86, siendo alto.
- **Apalancamiento:** En el sector por cada unidad de patrimonio, se han conseguido 3.6 unidades de activo, podemos determinar el apoyo de los recursos internos de la empresa sobre recursos de terceros.
- **Apalancamiento financiero:** Representa 3.09, siendo mayor a 1, quiere decir que conviene financiarse mediante deuda. Si se obtiene rentabilidad con fondos propios.

### **Indicadores de Actividad o Gestión.**

- **Rotación de cartera:** Las grandes empresas, presentan problemas al momento de convertir las cuentas por cobrar en efectivo.
- **Rotación de activo fijo:** Las grandes empresas rotaron su activo fijo 5.96 veces para llegar a obtener el resultado de ventas. Lo que nos quiere

decir que las ventas están en proporción de lo invertido en planta y equipo.

- **Rotación de ventas:** En el sector los activos totales rotaron 0.26 veces o también lo que quiere decir que, por cada dólar invertido en activos totales, se vendió \$0.26, lo que nos indica que sus operaciones no han sido financieramente eficaces. En lo que respecta a la empresa representativa muestra que los activos totales rotan 0.31 veces para obtener el volumen de ventas, siendo ineficiente.
- **Período medio de cobranza:** No presenta cuentas por cobrar relacionadas a la actividad operativa del negocio.
- **Período medio de pago:** No presenta cuentas por pagar relacionadas a la actividad operativa del negocio.
- **Impacto gastos de administración y ventas:** Presentan un 74% en las medianas empresas, debido a que los gastos están siendo mucho mayores que las ventas, es decir, debe haber un mayor control en gastos. Se debe analizar si se efectúan netamente para su actividad.
- **Impacto de la carga financiera:** Representa el 4% la incidencia de gastos financieros frente a los ingresos, es un porcentaje aceptable para poder cubrirlos.

#### **Indicadores de Rentabilidad.**

- **Rentabilidad neta del activo (Du Pont):** La rentabilidad neta del activo representa el 7% en las inmobiliarias grandes, o sea, la capacidad con la que cuenta el activo para producir utilidades. Se puede observar que es demasiado bajo, para que con la ayuda del activo se pueda llegar a generar ganancia.
- **Margen Bruto:** En el sector el margen de utilidad bruta es el 100%, por no presentar costo de ventas. Las grandes empresas por cada dólar obtienen el 100% de utilidad bruta. En la empresa representativa muestra también el 100%, por dedicarse únicamente a la venta de bienes inmuebles y no a la construcción de los mismos, es por ello que no presentan costo de ventas y, por ende, se debe dar prioridad a otro margen para un mejor análisis.
- **Margen operacional:** El 26% representa el margen de utilidad operacional del sector, lo que nos quiere decir, que presenta utilidad. No

en porcentaje mayor, pero podría mejorar a futuro, al reducir gastos e incrementar sus ingresos. Al analizar la empresa representativa, muestra un porcentaje negativo del -8%.

- **Rentabilidad Neta de ventas (Margen neto):** Por cada dólar vendido las grandes empresas obtienen el 30%, luego de haber cubierto sus gastos, intereses e impuestos; y al analizar que sus ingresos son provenientes de su operación. La empresa representativa muestra un porcentaje del 24%.
- **Rentabilidad Operacional del Patrimonio:** Representa un 36% en el sector, lo que quiere decir, que si hubo inversión por parte de socios o capital propio. A nivel de la empresa representativa es negativo con un -3%.
- **Rentabilidad Financiera:** Es el 26%, es decir, el beneficio neto que obtienen las pequeñas empresas en relación a la inversión de los propietarios de la empresa.

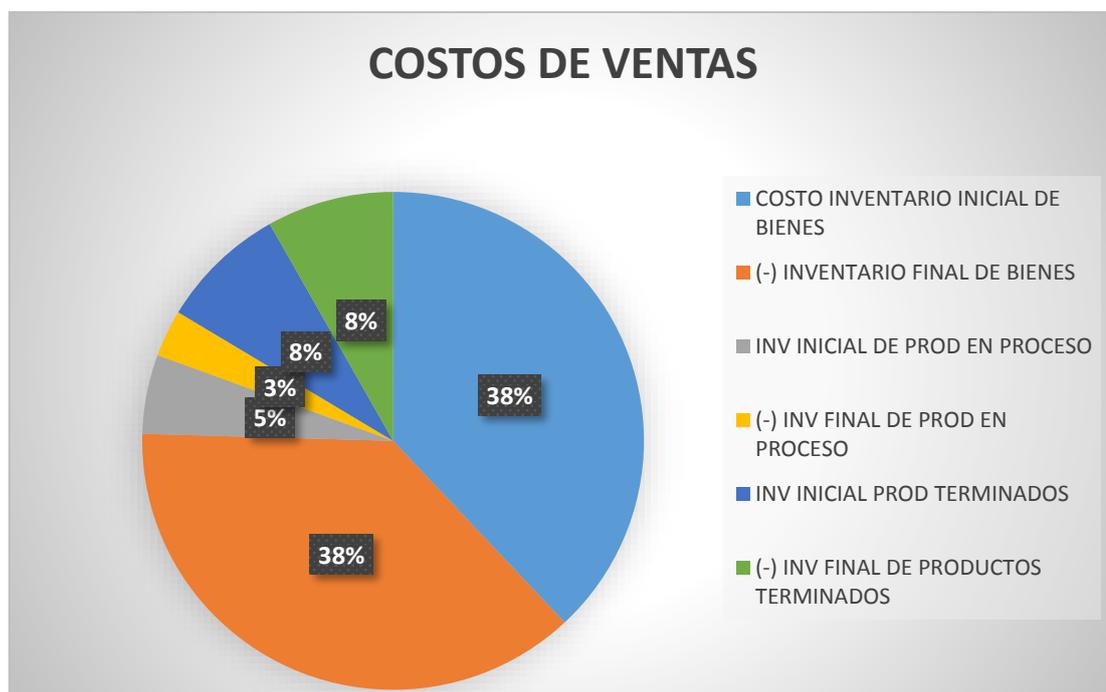
#### **4. Análisis de los niveles de costos y utilidad de las inmobiliarias de Cuenca.**

##### **4.1. Análisis de costos.**

###### **4.1.1. Pequeñas empresas.**

Como se puede apreciar en el gráfico, el 8% pertenece a costos de ventas debido a que las empresas inmobiliarias no se dedican a la construcción de inmuebles para su venta; la naturaleza de estas empresas consiste en ser intermediadoras, es decir, únicamente se encargan de vender y comercializar los bienes inmuebles, de clientes que confían la venta de sus bienes. Es por ello que presentan un porcentaje menor, por ende, los costos se hacen presentes al momento de realizar los servicios que brindan las empresas, un ejemplo de ellos son los avalúos.

Gráfico 18 Costo de ventas pequeñas empresas

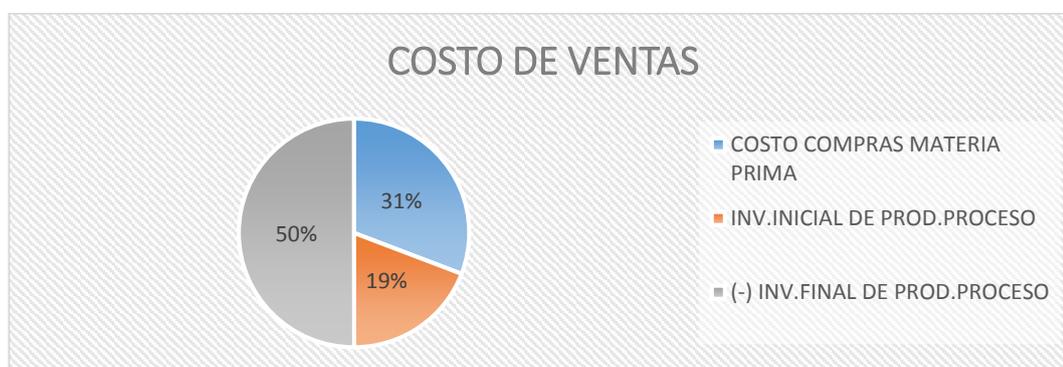


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.1.2. Medianas empresas.

En las medianas empresas este rubro representa el 2% debido a que en ellas no es muy común que se construyan edificios para venderlos, pero pocas lo realizan por lo cual el porcentaje del mismo es bajo y no representa mucho en cuanto a la toma de decisiones para este sector ya que solo 2 de las 14 empresas construyen inmuebles para su futura venta.

Gráfico 19 Costo de ventas medianas empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

### 4.1.3. Grandes empresas.

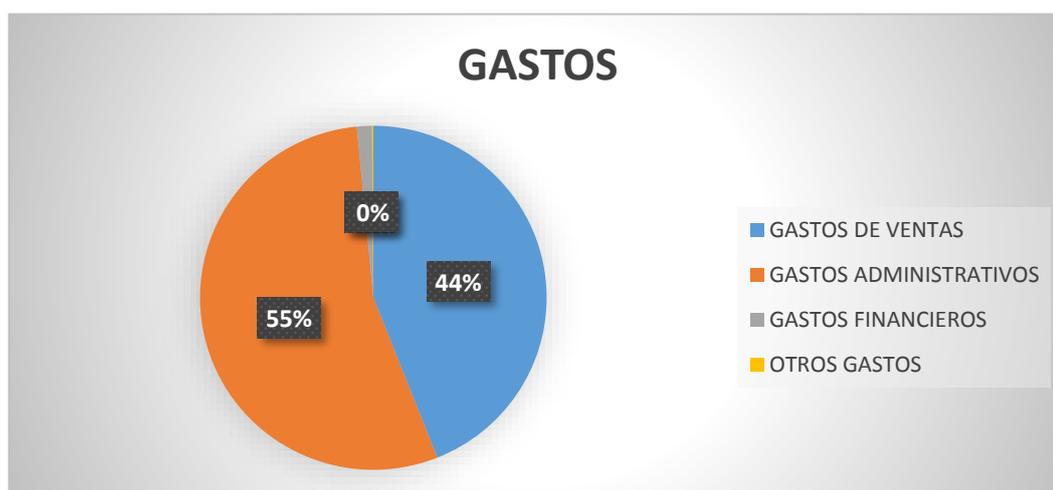
Según el análisis establecido se puede observar que este tipo de empresas no generan costos ya que se dedican a la prestación de servicios inmobiliarios.

## 4.2. Gastos incurridos.

### 4.2.1. Pequeñas empresas.

Los gastos en las pequeñas empresas representan el 45% del promedio generado. Al hacer el análisis de cuanto es el porcentaje que representa cada gasto, nos percatamos que el mayor es gastos administrativos con un 55%, gastos de venta 44% y 1% en gastos financieros; a continuación, se analizará cada uno de los gastos antes mencionados para tener más claro porque razón se obtuvo esos porcentajes.

Gráfico 20 Gastos pequeñas empresas



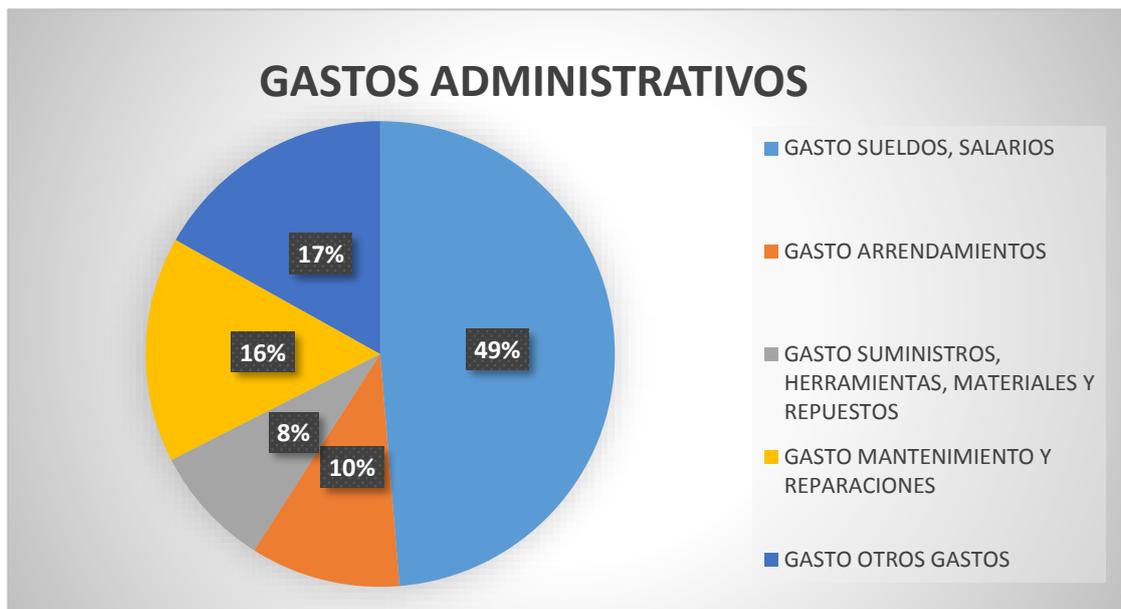
Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.1.1. Gastos administrativos:

De las totalidades de los gastos, los gastos administrativos son los mayores con el 55%; Visualizamos que el gasto más representativo es por sueldos y salarios, esto nos indica que el personal que labora en estas empresas tiene sueldos muy altos o hay mucho personal que podría ser innecesario. Puede ser un motivo de ello, que las empresas en años anteriores tenían mucha demanda en ventas y era necesario bastante personal y por las ventas que ingresaban tenían sueldos cómodos.

Pero desde los últimos 3 años ha venido disminuyendo lo que ha hecho que ya no se pueda cubrir con todos estos gastos y por ende se ha optado por despedir personal y bajar tanto sueldos como comisiones. Por lo cual algunas empresas no lo han hecho aún. En gasto por mantenimiento y reparaciones con un 16% no es muy representativo, ya que las empresas utilizan bastante movilización para trasladarse a los diferentes sitios donde se encuentran los inmuebles. Pero a su vez está siendo controlado.

Gráfico 21 Gastos administrativos pequeñas empresas



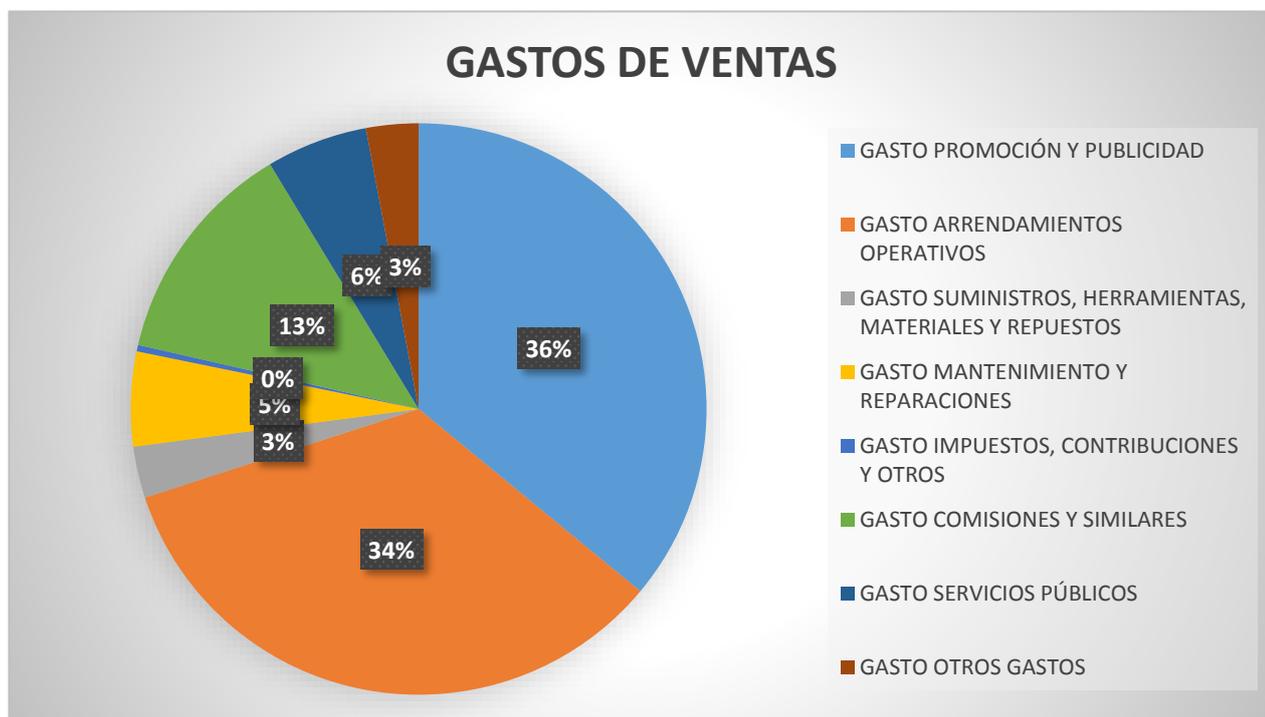
Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.1.2. Gastos de ventas:

Observamos que el gasto por promoción y publicidad es el más alto con un 36%, el mismo que se da por la colocación de letreros, aquí interviene la elaboración de los mismos y al presentar una cantidad considerable de bienes por vender, se utilizan muchos para hacer la respectiva publicidad, es por ello, que se debe realizarlos con material menos costoso.

En lo que tiene que ver a publicidad en medios de comunicación, en periódicos representa un gasto bastante alto, se puede reducir este reemplazándolo por una página web de la empresa, en la cual muestre todo su inventario.

Gráfico 22 Gastos de ventas pequeñas empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.1.3. Gastos financieros:

El 71% de gastos financieros pertenece a gastos por intereses pagados a terceros esto se da por préstamos que asume la empresa para poder ayudar a las personas que no pueden adquirir un bien por falta de dinero y por acelerar la venta al recuperar este gasto por la venta del bien. En gastos de intereses con instituciones financieras es el 28% el mismo que también se puede dar por préstamos para la empresa para invertir en local propio o ampliar y mejorar sus oficinas. De las totalidades de gastos, los financieros representan el 1%, mostrando un gasto no muy común en estas empresas.

Gráfico 23 Gastos financieros pequeñas empresas

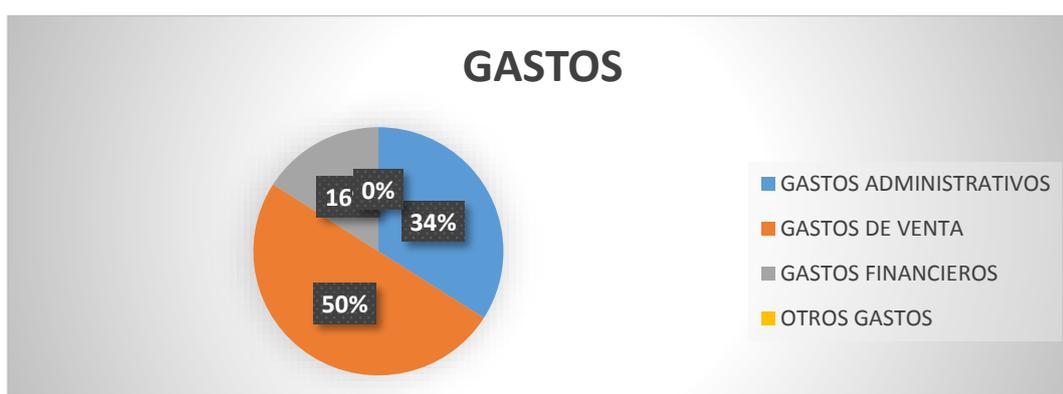


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.2. Medianas empresas.

Los gastos representaron un 46% del promedio generado de las empresas medianas por lo que a simple vista se puede visualizar que el mayor gasto se encuentra conformado por los gastos de venta y con un 34% los gastos administrativos los cuales a continuación se analizarán de manera más minuciosa.

Gráfico 24 Gastos medianas empresas

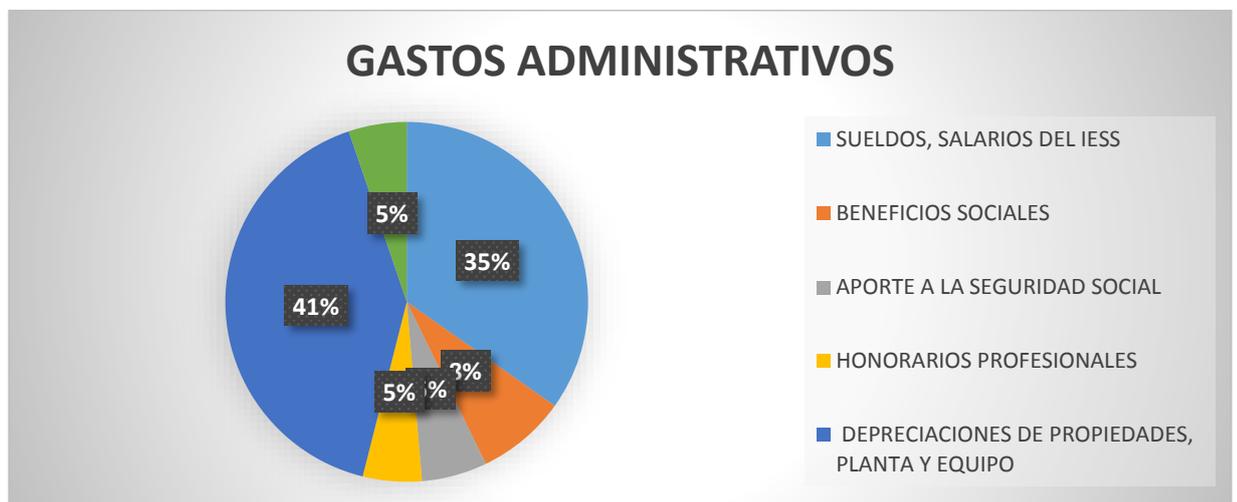


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.2.1. Gastos administrativos:

En cuanto a este tipo de gasto la mayoría proviene de los sueldos y salarios y depreciación de propiedades, planta y equipo los cuales al ser comunes en este sector no se los puede disminuir y modificar, pues estos se encuentran impuestos y controlados por empresas de estado en este caso el servicio de rentas internas (SRI), ministerio de trabajo y el instituto ecuatoriano de seguridad social (IESS) siendo estos obligados a recurrir a los gastos mencionados ya que en caso de tener dificultades en estos rubros las empresas se podrían meter en problemas por lo cual es recomendable cumplir con este tipo de gasto de manera inmediata para no sufrir ninguna sanción.

Gráfico 25 Gastos administrativos medianas empresas

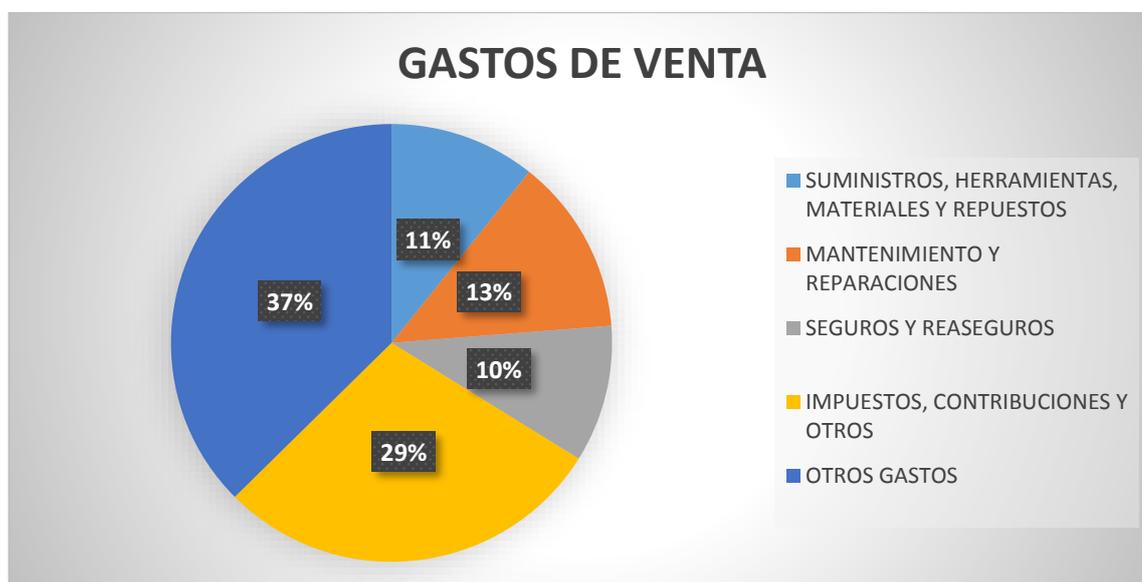


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañía.

#### 4.2.2.2. Gastos de venta:

Estos gastos se encuentran representando el 50% de los gastos totales por lo cual para un control más eficiente en cuanto al rubro de otros gastos se debería clasificar mejor las cuentas para poderlas reconocer inmediatamente ya que al representar el 37% de gastos de venta se necesita tener un conocimiento total de donde y del porqué de estos, en cuanto a los impuestos estos son necesarios para que la empresa pueda seguir con su operación sin tener problema con el ente regulador, los gastos relacionados al mantenimiento y reparación se efectúan por lo regular en la mayoría de ventas o contratos ya que deben brindar inmuebles en óptimas condiciones para los nuevos compradores u arrendatarios.

Gráfico 26 Gastos de venta medianas empresas

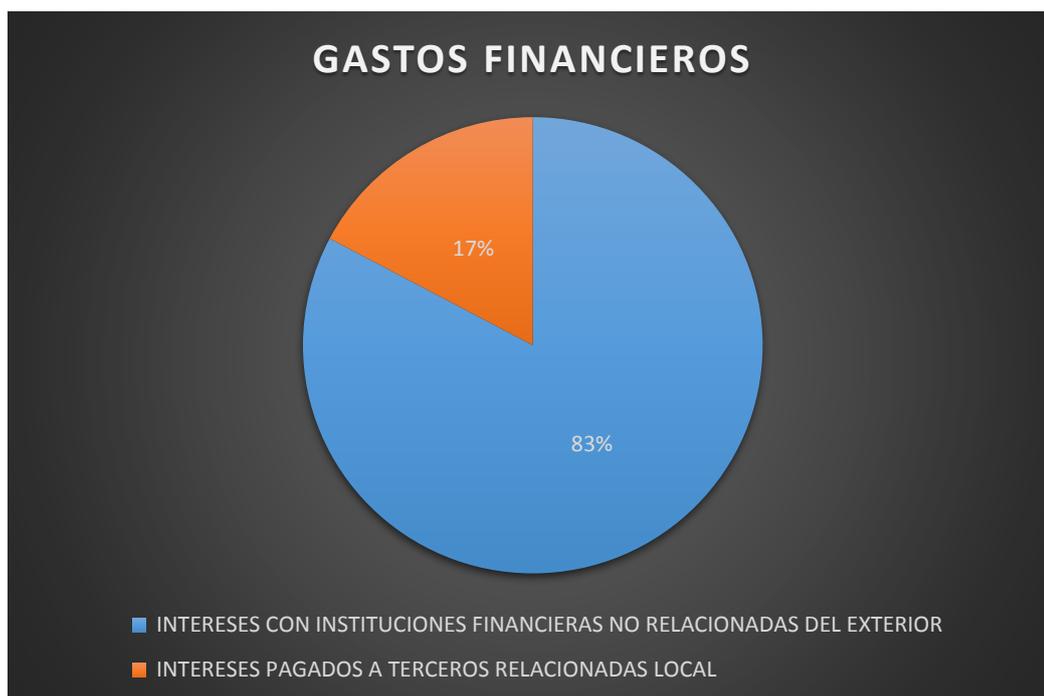


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.2.3. Gastos financieros:

Estos gastos provienen de préstamos o cuentas por pagar que adquiere la empresa para poder efectuar sus proyectos más ambiciosos por lo que representan la mayor parte de este tipo de gasto ya que solo las entidades financieras pueden brindar prestamos de grandes sumas de dinero, en cuanto a los intereses de terceros suelen provenir de préstamos empresariales los cuales al encontrarse con su cupo limite en las entidades bancarias suelen optar por pedir préstamos a terceros los cuales tienen intereses más altos pero al ser cantidades pequeñas no afectan de manera relevante el rubro.

Gráfico 27 Gastos medianas empresas



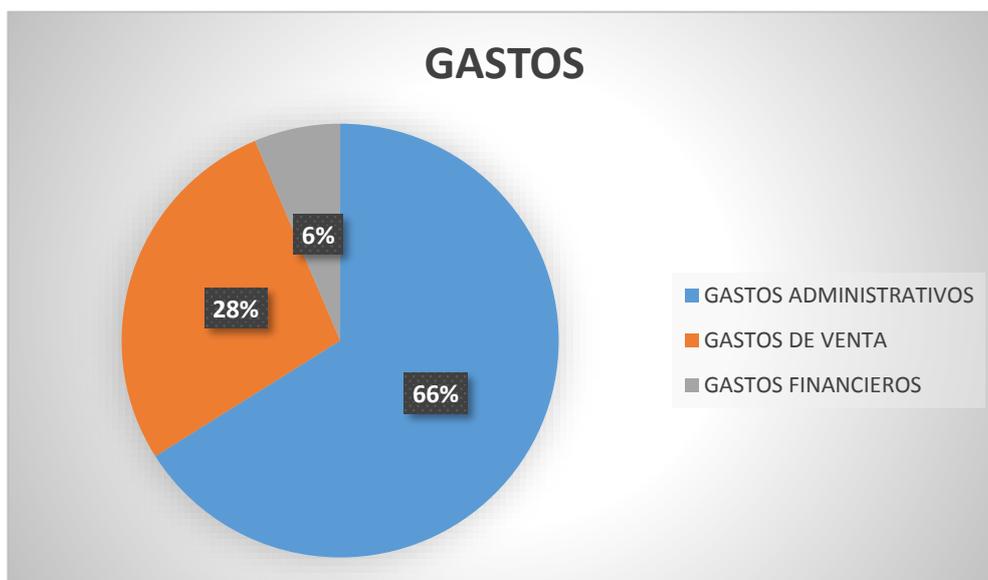
Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

Los que se pudo concluir de estas empresas es que al final su mayoría obtuvo utilidad exceptuando por algunas que debido a gastos de venta y financieros altos dificultaron la ganancia del año 2015, llegando con beneficios a la empresa a pesar de los impuestos e intereses que pueden encontrar al final también se benefician de los gastos deducibles aumentando su margen de utilidad y dando rentabilidad en el año analizado

#### 4.2.3. Grandes empresas.

Los gastos en las grandes empresas representan el 41% del promedio generado. Al hacer el análisis de cuanto es el porcentaje que representa cada gasto, nos percatamos que el mayor es gastos administrativos con un 66%, gastos de venta 28% y 6% en gastos financieros; a continuación, se analizará cada uno de los gastos antes mencionados para tener más claro porque razón se obtuvo esos porcentajes.

Gráfico 28 Gastos grandes empresas



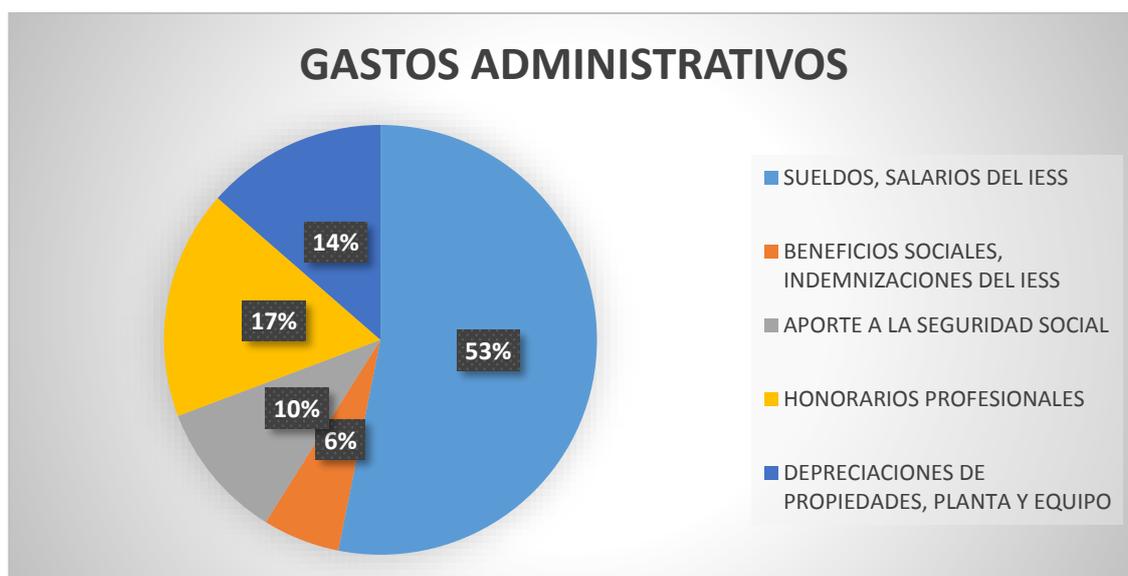
Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.3.1. Gastos administrativos:

Los sueldos y salarios dentro de los gastos administrativos representan el 53%, este gasto se puede controlar al analizar que el personal que trabaja en la empresa está siendo eficiente, útil y necesario para la empresa y si los ingresos que percibe la inmobiliaria puede solventar este gasto. En muchos casos el personal de la empresa es mayor referente a los ingresos, es por esta razón que se debe hacer este análisis o exigir más al personal, prioritariamente al de ventas.

Honorarios profesionales con un 17% estos casos se presentan por abogados cuando se tienen inconvenientes en la administración de arriendos con personas que no quieren pagar sus arriendos y tienen un nivel de morosidad hasta de tres meses para con la empresa. Para evitar este gasto se debe tener un mayor control y seguimiento de las personas a las cuales se arrienda el bien inmueble. También el gasto se da por los servicios que brindan las notarías a la hora de vender los inmuebles.

Gráfico 29 Gastos administrativos grandes empresas



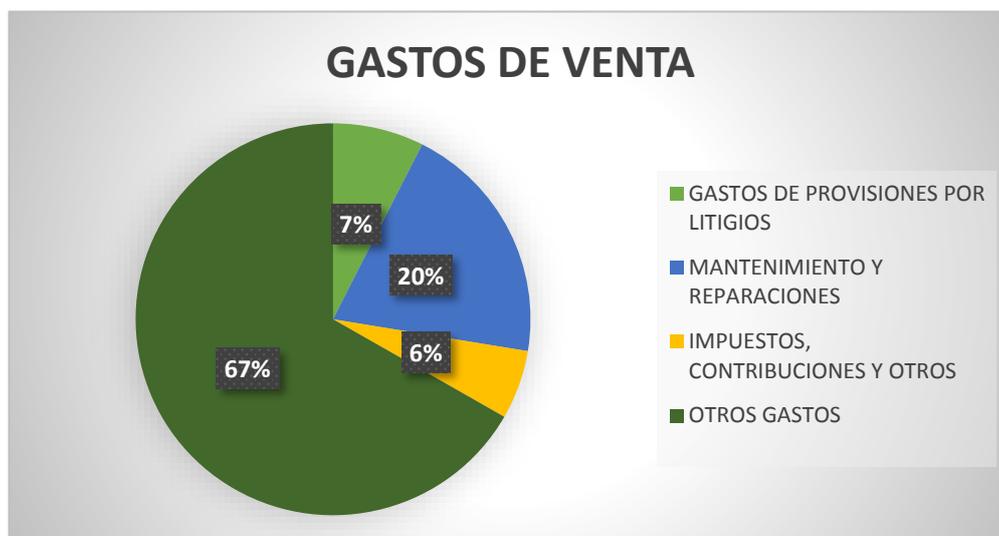
Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías.

#### 4.2.3.2. Gastos de ventas:

El 67% de los gastos de ventas está vinculado con otros gastos, mostrando un porcentaje bastante alto. Se debe tener un mayor control de cuáles son los gastos que están interviniendo porque solamente se traslada hacia la cuenta otros gastos, pero no se detalla que gastos son para así poder analizar en que se está gastando y si se podría reducirlos. Y si los gastos son por gastos no vinculados con la empresa, esto estaría ocasionando bajas en la utilidad al no ser netamente de la empresa

El 20% pertenece a mantenimiento reparaciones lo que corresponde a los vehículos que la oficina utiliza para las diferentes visitas, es primordial porque muchas de las veces se utiliza los vehículos de los clientes, pero para una mayor comodidad para los mismos se ofrece un servicio de transporte y los trámites son mucho más ágiles. A pesar de que es de mucho uso los vehículos para sus gestiones el gasto es controlado.

Gráfico 30 Gastos de venta grandes empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.2.3.3. Gastos financieros:

Del total de gastos los financieros ocupan el 6% que son por intereses con instituciones financieras, es decir, por préstamos que hizo la empresa, el mismo que puede ser por diferentes motivos como podría ser para financiar un local propio o dependiendo de la necesidad de la empresa. Pero este gasto está siendo muy poco significativo, en relación a los gastos comunes de la empresa.

Gráfico 31 Gastos financieros grandes empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

### 4.3. Ingresos percibidos de la empresa.

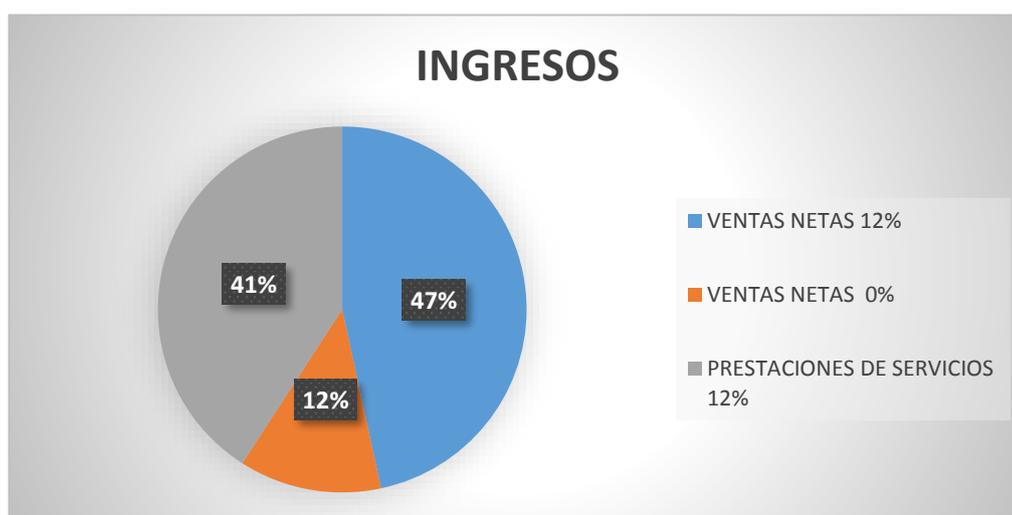
#### 4.3.1. Pequeñas empresas.

Como podemos observar los ingresos que obtienen las empresas inmobiliarias consideradas como pequeñas, es por ventas, es decir, por comisiones de la venta de inmuebles con tarifa 12% y 0% con un 47% y 41%, respectivamente; y por prestaciones de servicios con el 12%.

Las empresas funcionan principalmente por sus ventas, las cuales representan la mayor parte, al considerar que es la naturaleza del negocio, entre más comisiones por venta reciban mensualmente, mayores serán sus utilidades y podrán cubrir con sus costos y gastos. Es ahí donde se dan inconvenientes ya que en los últimos años se están dando muchas bajas en ventas siendo una de las causas, las reformas y leyes que se están dando y afectan a este sector.

Por otro parte, los ingresos que reciben las inmobiliarias también son por servicios, lo que engloba: avalúos, contratación de corretaje, administración de arriendos, principalmente. Los cuales representan muy poco para sus ingresos, pero ayudan a que las empresas puedan seguir en funcionamiento.

Gráfico 32 Ingresos pequeñas empresas

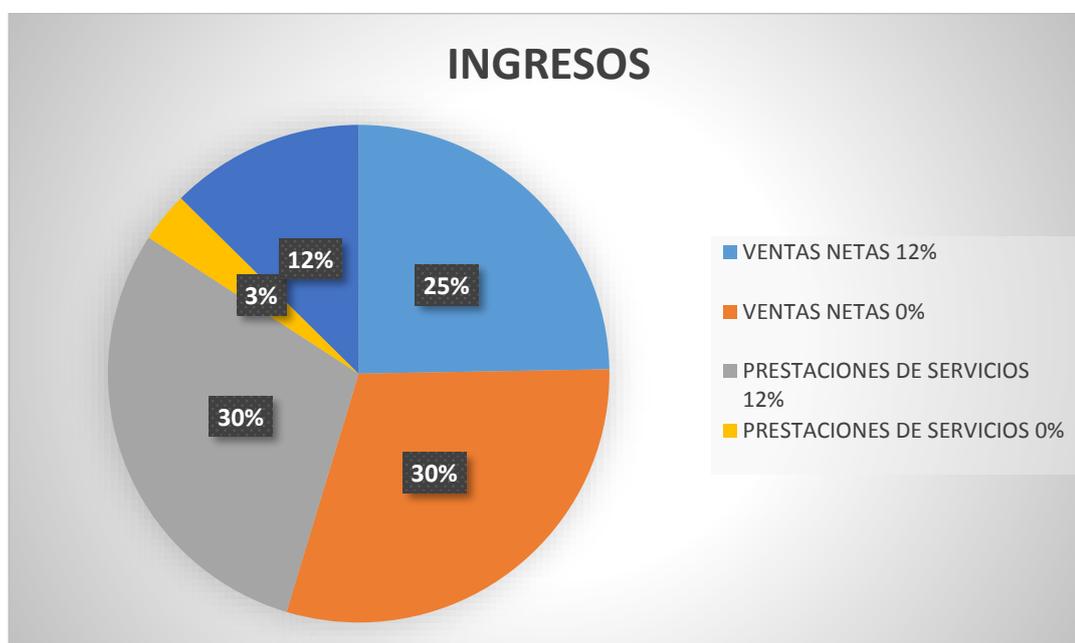


Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

### 4.3.2. Medianas empresas.

Según la información obtenida se visualiza que la mayoría de ingresos provienen de las prestaciones de servicios 12% y ventas netas 0% los cuales provendrán por el servicio de corretaje y venta de inmuebles representando un 60% del total de ingresos los cuales en el 2015 se encontraban favorables para las empresas del sector inmobiliario ya que la gente se encontraba más segura en cuanto a la compra y venta de inmuebles los cuales al final del año presentaron contrastes debido a las normas implantadas por el gobierno.

Gráfico 33 Ingresos medianas empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías.

### 4.3.3. Grandes empresas.

Los ingresos percibidos son únicamente por prestaciones de servicios, indica que estas empresas funcionan por los servicios que brindan, tanto en bienes raíces como consultora inmobiliaria, a continuación, detallaremos estos servicios:

#### Servicios en bienes raíces:

- Servicios de Adquisición y Disposición
- Servicios de Administración de Corretaje y Transacciones

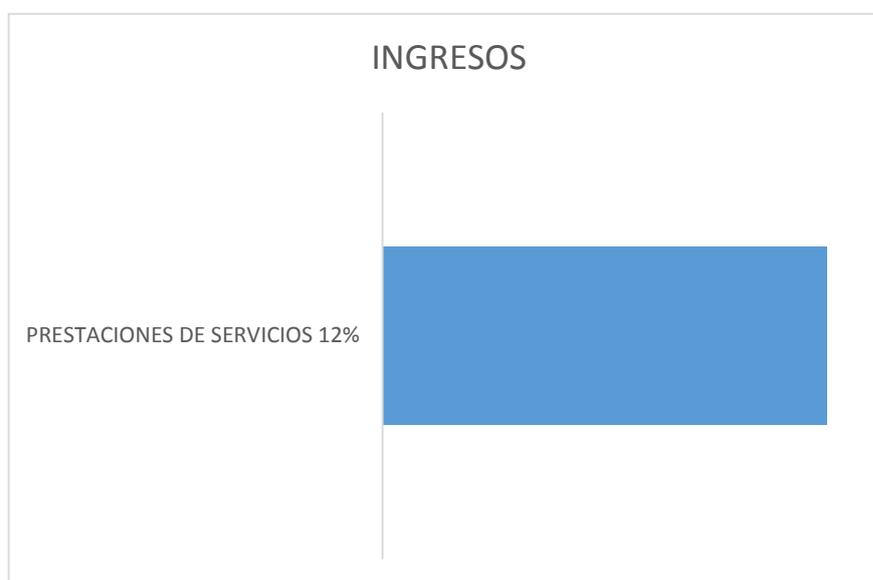
- Servicios de Avalúos, Valoración y Tasación
- Administración de Inmuebles e Instalaciones
- Administración de arriendos

**Servicios de consultoría inmobiliaria:**

- Servicios de Consultoría y Asesoría Legal
- Servicios de Capital
- Servicios hipotecarios
- Análisis de Inversiones
- Análisis de Investigación de Mercados
- Obra Nueva
- Administración Corporativa
- Desarrollo de Inmuebles
- Manejo de Proyecto Inmobiliarios

Al ser muchos los servicios que proporcionan al mercado, hacen que puedan cumplir con sus gastos tanto administrativos como de ventas; a más de brindar servicios de bienes raíces, optan por ser consultoras inmobiliarias, es decir, tratan de dar a su clientela la correcta asesoría cuando estén dispuestos a comprar un vender un inmueble o también asesorándolos sobre las leyes que está imponiendo el gobierno y de qué manera afecta al sector inmobiliario, despejando así cualquier duda e inconveniente.

Gráfico 34 Ingresos grandes empresas



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### 4.4. Análisis niveles de utilidad.

##### 4.4.1. Pequeñas empresas.

Tabla 35 Indicadores de rentabilidad pequeñas empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	10	
	BIENES RAICES CATEDRAL CATEDBIRA CIA. LTDA.	SECTOR
<b>Código de la Cuenta Contable</b>	95341	
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	0.00%	1.89%
2. Margen Bruto	100.00%	42.07%
3. Margen Operacional	-32.12%	-46.75%
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	0.00%	6.35%
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-88.38%	2.00%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

### **-Rentabilidad Neta del Activo**

Según el indicador financiero Du Pont las pequeñas empresas han obtenido el 1.89% según la información trabajada concluyendo que las variables que conforman este indicador como: la rentabilidad de la empresa y la rotación de los activos, podrían mejorar ya que este índice es poco favorable para las empresas ya que en algunas como el caso de la representativa muestra 0% dando como punto débil el indicador.

### **-Margen Bruto**

En cuanto al margen bruto, en la empresa representativa nos indica que el porcentaje de ganancia es el 100% debido a que en este sector no existen muchos costos de ventas ya que al ser corredores de inmuebles estos producen gastos no costos, al sector se muestra un 42.07% ya que algunas empresas del sector elaboran inmuebles para venderlas en su actividad por lo que ese sería la ganancia que tiene el sector al realizar su actividad.

### **-Margen Operacional**

Este nos refleja un valor negativo ya que al tener pérdida debido a que los gastos operacionales y de administración influyen en este indicador al ser indispensables para la empresa, reflejando que el sector no es lucrativo, ya que no se toma en cuenta otros ingresos que aportan con valores relevantes para la empresa.

### **- Rentabilidad Neta de Ventas**

En el sector refleja el 6.35% indicándonos que una parte de sus ingresos provienen de operaciones ajenas a las de la empresa siendo estos inestables ya que no refleja la rentabilidad de la propia empresa adjuntando la influencia que presenta de manera positiva y negativa sobre los gastos deducibles que tenga la empresa.

### **-Rentabilidad Operacional**

En el caso de la rentabilidad operacional del patrimonio este está influenciado con los gastos ya que si estos son altos como el caso de la empresa representativa reflejaran un porcentaje negativo siendo un gran impacto para la empresa mientras que en el del sector nos da una rentabilidad de 2% identificando el aporte que brinda a los socios por las inversiones hechas en la empresa.

### **-Rentabilidad Financiera**

Para la rentabilidad financiera por sector reflejaron un 6.02% de rentabilidad para los accionistas o socios del sector siendo este el beneficio neto en relación con la

inversión de los dueños de la empresa por los que pueden proyectar alternativas que brinden mayor rendimiento según el riesgo.

#### 4.4.2. Medianas empresas.

Tabla 36 Indicadores de rentabilidad medianas empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	6	
	EL TAHUAL	SECTOR
	CIA.LTDA	
Código de la Cuenta Contable	6207	
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	2.14%	4.27%
2. Margen Bruto	98.02%	95.91%
3. Margen Operacional	1.89%	18.35%
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	12.5%	14.6%
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	0.39%	1.78%
6. Rentabilidad Financiera	2.56%	8.20%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

#### - Rentabilidad Neta del Activo

En el caso de las medianas empresas el porcentaje de la empresa representativa es de un 2.14% en el indicador Du Pont y en el sector un 4.27% por lo que se visualiza un crecimiento en cuanto a las pequeñas empresas las cuales podría mejorar ya que son porcentajes poco favorables para las empresas mostrando un bajo rendimiento.

#### -Margen Bruto

Al igual que en las pequeñas empresas este no presenta costos de ventas tan altos debido a que un número pequeño de empresas construyen inmuebles por lo que el margen es afectado siendo aproximados entre la empresa Tahual y el promedio del sector.

#### -Margen Operacional

El sector refleja 18.35% y en el Tahual un 1.89% obtenidos por las actividades pertenecientes a las inmobiliarias ya que aquí la mayor parte de ingresos provienen de la prestación de servicios inmobiliarios siendo acorde al nivel de ingresos que tiene frente a los gastos de operación efectuados.

### - Rentabilidad Neta de Ventas

Se visualiza que en el sector el 14.6% obtenemos de utilidad al brindar el servicio proveniente de la actividad, en la empresa representativa refleja 12.5% afectado por los gastos deducibles dando un mejor margen de rentabilidad, reflejando casi el doble de rentabilidad en cuanto a las pequeñas empresas suponiendo que este aumento se relaciona con el tamaño de la empresa.

### -Rentabilidad Operacional del Patrimonio

En el sector obtuvo un 8.20% de rentabilidad según la inversión efectuada por el socio mientras que en el Tahual reflejaba un 0.39% de rentabilidad el cual se relaciona con el decremento del valor de la empresa y el impacto que tuvo los gastos en el periodo, podría mejorar con la inyección de capital para mejorar índice.

### -Rentabilidad Financiera

Este sector obtuvo un 8.20% el cual influye netamente en los inversionistas futuros ya que al tener un porcentaje aceptable este no mostrará problemas en el futuro en cuanto a la empresa el Tahual indicó un 2.56% el cual podría mejorar para atraer más inversionistas ya que al final este indicador es fundamental para pensar en invertir en este tipo de empresas.

### 4.4.3. Grandes empresas.

Tabla 37 Indicadores de rentabilidad grandes empresas

ESTADO SITUACION INICIAL	1	
	INMOBILIARIA PAUCARBAMB A SA	SECTOR
Código de la Cuenta Contable	6108	
<b>Rentabilidad</b>		
1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)	7.61%	7.39%
2. Margen Bruto	100.00%	100.00%
3. Margen Operacional	-7.96%	26.23%
4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)	24.00%	30.00%
5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio	-2.77%	36.22%
6. Rentabilidad Financiera	8.49%	26.07%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

### **-Rentabilidad Neta del Activo**

Las grandes empresas presentan un indicador Du Pont similares al 7% demostrando una rentabilidad alta ante las anteriores analizadas por lo que se asimila como el más alto del sector debido al buen posicionamiento de las mismas presenta mayor rentabilidad siendo factor fundamental para obtener indicadores altos.

### **-Margen Bruto**

Como se ha informado en las demás empresas el sector carece de costos de venta por lo que al prestar servicios este generará gastos y el rubro de costos será muy bajo.

### **-Margen Operacional**

En la empresa Paucarbamba este obtiene ingresos no pertenecientes a la actividad por lo que refleja una cifra negativa, a pesar de esto el sector muestra un 26.23% indicando que las empresas aportan con ingresos pertenecientes a la actividad dándoles más estabilidad.

### **- Rentabilidad Neta de Ventas**

La rentabilidad neta en ventas según el sector mostró un 30% y la empresa representativa un 24% siendo porcentajes muy aceptables para la empresa ya que llamarán la atención a muchos inversionistas interesados para el crecimiento de la empresa acotando aún más que la rentabilidad está relacionada al tamaño de la empresa.

### **- Rentabilidad Operacional del Patrimonio**

La empresa representativa presenta un índice negativo tal como se explicó en el margen operacional por lo que en el sector al tener empresas que si lo realiza presentaron un índice de 36.22% dando así buenos resultados en cuanto a los accionistas que invirtieron en estas empresas.

### **-Rentabilidad Financiera**

Tanto en la empresa individual como en las del sector se presentan índices altos para el sector siendo una buena alternativa de inversión en cuanto a nuevos inversionistas siendo la más alta del mercado inmobiliario.

#### **4.5. Estados financieros – Estado de resultados.**

##### **4.5.1. Pequeñas empresas.**

El presente sector fue el más conflictivo ya que la mayoría de sus empresas presentaban pérdidas ya que al tener fuentes de ingreso limitadas estos se vieron afectados por los efectos que tuvo el mercado perjudicando a la mayoría de estas por lo que se optó a dividir las entre las que obtienen utilidad y pérdida, además de identificar ciertas cuentas que podrían pertenecer al costo ya que en los estados financieros analizados las empresas mandaban la mayor parte de estos al gasto dándonos indicadores erróneos por lo cual se procedió a cargarlas al costo y dando un estado de resultados más real como aportando para poder realizar cálculos futuros.

Tabla 38 Cuentas consideradas en el costo de servicios, en pequeñas empresas

<b>COSTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>
<b>GASTO APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)</b>
<b>GASTO ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS</b>
<b>GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS</b>
<b>GASTO GASTOS DE VIAJE</b>
<b>GASTO GASTOS POR DEPRECIACIONES DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO ACELERADA</b>
<b>GASTO GASTOS POR DEPRECIACIONES DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA</b>
<b>GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS</b>
<b>GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS</b>
<b>GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>
<b>GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>
<b>GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)</b>
<b>GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IESS</b>
<b>GASTO SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS</b>
<b>GASTO TRANSPORTE</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.1.1. Empresas con ganancia.

Tabla 39 Estado de resultados recomendado pequeñas empresas con utilidad

<b>PARTIDAS</b>	
<b>Ventas netas</b>	\$ 48,902.39
<b>Costos de ventas</b>	\$ 30,233.03
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 18,669.36
	\$ -
<b>Gastos de venta</b>	\$ 3,212.61
<b>Gastos de administración</b>	\$ 1,307.27
<b>Total, gastos de operación</b>	\$ 4,519.88
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ 14,149.49
	\$ -
<b>Gastos financieros</b>	\$ 860.56
<b>Otros gastos</b>	\$ 78.40
<b>Otros ingresos</b>	\$ 1,016.63
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 14,227.16
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	\$ -
<b>15% Trabajadores</b>	\$ 2,134.07
<b>+/- Gastos Deducibles</b>	\$ 451.48
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 12,544.57
<b>Impuesto de renta</b>	\$ 2,759.81
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 9,784.77

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.1.2. Empresas con pérdida.

Tabla 40 Estado de resultados recomendado pequeñas empresas con pérdida

<b>PARTIDAS</b>	
Ventas netas	\$ 7,654.65
Costos de ventas	\$ 15,046.61
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>\$ (7,391.96)</b>
	\$ -
Gastos de venta	\$ 3,233.82
Gastos de administración	\$ 163.03
Total, gastos de operación	\$ 3,396.85
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	<b>\$ (10,788.81)</b>
	\$ -
Gastos financieros	\$ 16.31
Otros gastos	\$ -
Otros ingresos	\$ 68.94
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	<b>\$ (10,736.18)</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.1.3. Rentabilidad estimada en pequeña empresa.

Luego de clasificar las empresas se pudo apreciar una mejor presentación de la información analizada apegándose a lo que ocurre en la vida real ya que en todos los negocios existen costos los cuales si se los ubica de manera errónea crea conflictos en el entendimiento de los estados, dándonos como resultado la tabla 40 indicando que las empresas que se encuentran con ingresos de \$ 0 a \$ 100,000 tendrán aproximadamente estos porcentajes de utilidad que es alrededor del 19%.

Tabla 41 Rentabilidad real pequeñas empresas

<b>Rentabilidad</b>	
<b>Margen Bruto</b>	17.48%
<b>Margen Operacional</b>	4.24%
<b>Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	18.80%

Fuente: Elaboración de los autores

#### **4.5.2. Medianas empresas.**

Los costos que seleccionamos para incluir en el estado de resultados en el sector medianas empresas ocasionará que se pueda hacer un análisis más real, los resultados serán más completos ya que es de fundamental importancia que los mismos intervengan en las actividades de las empresas, en este caso sería de prestación de servicios, los cuales serán los que mencionamos a continuación.

Tabla 42 Cuentas consideradas en el costo de servicios medianas empresas

<b>COSTO IVA QUE SE CARGA AL COSTO O GASTO</b>
<b>COSTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>
<b>COSTO OTROS GASTOS</b>
<b>COSTO SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS</b>
<b>GASTO APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)</b>
<b>GASTO ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS</b>
<b>GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEISS</b>
<b>GASTO GASTOS DE VIAJE</b>
<b>GASTO GASTOS POR DEPRECIACIONES DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO ACELERADA</b>
<b>GASTO GASTOS POR DEPRECIACIONES DEL COSTO HISTÓRICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO NO ACELERADA</b>
<b>GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS</b>
<b>GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS</b>
<b>GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>
<b>GASTO OTROS GASTOS POR BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS</b>
<b>GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>
<b>GASTO SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)</b>
<b>GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEISS</b>
<b>GASTO SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS</b>
<b>GASTO TRANSPORTE</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

En las medianas empresas seleccionamos las que tuvieron ganancias, analizamos sus resultados de este modo para tener una mayor visión de lo que sucede al hacer los cálculos de indicadores, por haber demasiada diferencia al momento de calcular el promedio total de todas las medianas empresas. Es así que calculamos los indicadores de rentabilidad para empresas que tuvieron utilidad, mostrándonos los siguientes resultados.

#### 4.5.2.1. Empresas con ganancia.

Tabla 43 Estado de resultados recomendado medianas empresas con utilidad

<b>PARTIDAS</b>	
<b>Ventas netas</b>	\$ 249,880.59
<b>Costos de ventas</b>	\$ 150,390.33
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 99,490.25
	\$ -
<b>Gastos de venta</b>	\$ 17,638.94
<b>Gastos de administración</b>	\$ 6,976.53
<b>Total, gastos de operación</b>	\$ 24,615.47
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ 74,874.78
	\$ -
<b>Gastos financieros</b>	\$ 13,823.58
<b>Otros gastos</b>	\$ -
<b>Otros ingresos</b>	\$ 1,351.12
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 62,402.32
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	\$ -
<b>15% Trabajadores</b>	\$ 9,360.35
<b>+/- Gastos Deducibles</b>	\$ 11,030.49
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 64,072.47
<b>Impuesto de renta</b>	\$ 14,095.94
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 49,976.52

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.2.2. Empresas con pérdida.

Tabla 44 Estado de resultados recomendado medianas empresas con pérdida

<b>PARTIDAS</b>	
<b>Ventas netas</b>	\$ 258,763.04
<b>Costos de ventas</b>	\$ 293,362.18
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ (34,599.14)
	\$ -
<b>Gastos de venta</b>	\$ 162,381.52
<b>Gastos de administración</b>	\$ 403.66
<b>Total, gastos de operación</b>	\$ 162,785.17
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ (197,384.32)
	\$ -
<b>Gastos financieros</b>	\$ 137,860.76
<b>Otros gastos</b>	\$ 36.00
<b>Otros ingresos</b>	\$ 16,142.27
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ -
<b>PÉRDIDA EJERCICIO</b>	\$ (207,468.91)

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.2.3. Rentabilidad estimada en mediana empresa.

Los indicadores de rentabilidad de medianas empresas que presentaron ganancias, en margen bruto tenemos un 35.80% ya que a diferencia del cálculo anterior sin considerar costos fue de 97%, nos podemos dar cuenta que las empresas no llevan un buen criterio contable al no incluir costos lo que altera los resultados, en toda actividad siempre se presentarían costos ya sea por la realización de un bien o por la prestación de servicios, como es el caso de inmobiliarias, por ende, deben incluirse. Su margen operacional es de 25.21% y su margen neto es de 18.24%, esta es la utilidad que presentan en el sector de medianas empresas con ingresos de \$ 100,001 ha \$ 500,000.

Tabla 45 Rentabilidad estimada en medianas empresas

<b>Rentabilidad</b>	
<b>Margen Bruto</b>	35.80%
<b>Margen Operacional</b>	25.21%
<b>Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	18.24%

Fuente: Elaboración de los autores

### 4.5.3. Grandes empresas

Al incluir los costos observamos que las grandes empresas van a obtener un análisis más completo y profundo, por emplear un manejo contable factible. Los costos que consideramos que las empresas deben analizar son los siguientes:

Tabla 46 Cuentas consideradas en el costo de servicios grandes empresas

<b>GASTO SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES QUE CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEES</b>
<b>GASTO BENEFICIOS SOCIALES, INDEMNIZACIONES Y OTRAS REMUNERACIONES QUE NO CONSTITUYEN MATERIA GRAVADA DEL IEES</b>
<b>GASTO APOORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUYE FONDO DE RESERVA)</b>
<b>GASTO HONORARIOS PROFESIONALES Y DIETAS</b>
<b>GASTO PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD</b>
<b>GASTO GASTOS DE VIAJE</b>
<b>GASTO ARRENDAMIENTOS OPERATIVOS</b>
<b>GASTO SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS</b>
<b>GASTO MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>
<b>GASTO IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS</b>

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

Al momento de analizar este sector, nos percatamos que las empresas inmobiliarias en sus estados financieros no incluyen costos, lo que ocasiona que sus resultados no sean tan reales, es por ello que realizamos un estado de resultados incluyendo costos, que es lo que deberían hacer las empresas, es decir, una recomendación al sector para que al momento de obtener sus utilidades estas sean acorde a sus actividades.

#### 4.5.3.1. Empresas con ganancia.

Tabla 47 Estado de resultados recomendado grandes empresas con utilidad

<b>PARTIDAS</b>	
<b>Ventas netas</b>	\$ 466,031.01
<b>Costos de ventas</b>	\$ 220,608.30
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	\$ 245,422.71
	\$ -
<b>Gastos de venta</b>	\$ 67,101.92
<b>Gastos de administración</b>	\$ 30,768.37
<b>Total, gastos de operación</b>	\$ 97,870.29
<b>UTILIDAD DE OPERACIÓN</b>	\$ 147,552.43
	\$ -
<b>Gastos financieros</b>	\$ 20,407.65
<b>Otros gastos</b>	\$ -
<b>Otros ingresos</b>	\$ 83,577.08
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS</b>	\$ 210,721.86
<b>15% Trabajadores</b>	\$ 31,608.28
<b>+/- Gastos Deducibles</b>	\$ 3,576.45
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$ 182,690.03
<b>Impuesto de renta</b>	\$ 40,191.81
<b>UTILIDAD NETA</b>	\$ 142,498.22

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.5.3.2. Rentabilidad estimada en grandes empresas.

El cálculo de los indicadores de rentabilidad con el supuesto de que las empresas consideren costos es, como margen bruto el 49%, que el caso de las empresas al no calcular costos es el 100% lo que sería más factible y real, a su vez más fácil de interpretarlo; y su margen operacional es del 26%, es decir, la utilidad que obtienen las grandes empresas por su actividad. A pesar de que el sector inmobiliario se ha visto afectado los últimos años por impuestos, leyes y la crisis que está afectando al país, las grandes empresas presentan aún utilidades, mostrándonos que las empresas con ingresos mayores a \$ 500,000 tendrán aproximadamente estos porcentajes de utilidad que es alrededor del 30%.

Tabla 48 Rentabilidad estimada en grandes empresas

<b>Rentabilidad</b>	
<b>Margen Bruto</b>	48.83%
<b>Margen Operacional</b>	26.23%
<b>Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	29.73%

Fuente: Elaboración de los autores

#### 4.6. Modelo Informativa

Para un mayor entendimiento del modelo informativo, conjuntamente con las premisas de entrada; se trata de encontrar el impacto que tendrán en las utilidades cuando estas presenten cambios, ya sea de aumento o disminución, dando una visión de que sector refleja más variación.

##### 4.6.1. Pequeñas empresas

Las pequeñas empresas mostraran mayor variación en cuanto a cambios en la plusvalía y herencias, determinados como gastos e impactando la utilidad que se podría obtener, en cuanto a la variación del IVA presenta variaciones pequeñas a comparación de los gastos debido a la falta de costos en este tipo de empresas.

Tabla 49 Impacto en la utilidad pequeñas empresas

PEQUEÑAS EMPRESAS	SECTOR	HERENCIAS		PLUSVALIA		IVA	
		-5%	5%	-10%	10%	-2%	2%
<b>1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)</b>	1,89%	2,03%	1,74%	2,17%	1,60%	1,89%	1,88%
<b>2. Margen Bruto</b>	42,07%	42,07%	42,07%	42,07%	42,07%	42,29%	41,85%
<b>3. Margen Operacional</b>	-46,75%	-43,98%	-49,51%	-41,21%	-52,28%	-46,53%	-46,96%
<b>4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	6,35%	6,65%	5,98%	6,98%	5,65%	6,36%	6,27%
<b>5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio</b>	2,00%	3,08%	0,93%	4,16%	-0,15%	2,83%	1,18%
<b>6. Rentabilidad Financiera</b>	6,02%	6,47%	5,39%	7,01%	4,85%	6,45%	5,41%
<b>IMPACTO EN LA UTILIDAD</b>	100,00%	104,53%	94,48%	109,55%	89,46%	100,51%	98,50%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.6.2. Medianas empresas

En la mediana empresa los impactos relevantes son dados por los gastos, siendo el más afectado del sector, dando así una visión para su posterior planeación de prevención ante estos posibles cambios.

Tabla 50 Impacto en la utilidad medianas empresas

MEDIANAS EMPRESAS	SECTOR	HERENCIAS		PLUSVALIA		IVA	
		-5%	5%	-10%	10%	-2%	2%
<b>1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)</b>	4,27%	4,93%	3,61%	5,59%	2,95%	4,28%	4,26%
<b>2. Margen Bruto</b>	95,91%	95,91%	95,91%	95,91%	95,91%	95,99%	95,83%
<b>3. Margen Operacional</b>	18,35%	20,54%	16,17%	22,73%	13,98%	18,44%	18,27%
<b>4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	14,55%	15,55%	13,55%	16,55%	12,55%	14,58%	14,52%
<b>5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio</b>	1,78%	6,65%	-3,09%	11,51%	-7,96%	1,83%	1,72%
<b>6. Rentabilidad Financiera</b>	8,20%	11,27%	5,12%	14,35%	2,05%	8,21%	8,18%
<b>IMPACTO EN LA UTILIDAD</b>	100,00%	105,85%	94,15%	111,69%	88,31%	100,22%	99,78%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.6.3. Grandes empresas

A comparación de los sectores mencionados en las grandes empresas el IVA tiene el mayor impacto en cuanto a cambios, mientras que los gastos tienen variaciones manejables siendo este uno de los más estables a cambios.

Tabla 51 Impacto en la utilidad grandes empresas

GRANDES EMPRESAS	SECTOR	HERENCIAS		PLUSVALIA		IVA	
		-5%	5%	-10%	10%	-2%	2%
<b>1. Rentabilidad Neta del Activo (Du Pont)</b>	7,39%	7,63%	7,15%	7,87%	7,15%	7,47%	7,31%
<b>2. Margen Bruto</b>	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,44%	99,56%
<b>3. Margen Operacional</b>	26,23%	27,48%	24,98%	28,73%	24,98%	26,67%	25,79%
<b>4. Rentabilidad Neta de Ventas (Margen Neto)</b>	29,73%	30,56%	28,90%	31,38%	28,90%	30,02%	29,44%
<b>5. Rentabilidad Operacional del Patrimonio</b>	36,22%	36,87%	35,56%	37,52%	35,56%	36,53%	35,90%
<b>6. Rentabilidad Financiera</b>	26,07%	26,51%	25,64%	26,94%	25,64%	26,28%	25,86%
<b>IMPACTO EN LA UTILIDAD</b>	100,00%	102,44%	99,00%	104,89%	97,56%	100,93%	99,07%

Fuente: Elaboración de los autores a partir de la Superintendencia de Compañías

#### 4.7. Costo hora servicio prestado.

Con el siguiente cálculo se pudo encontrar el costo por hora de servicio ya que al no tener un entendimiento completo de los costos y gastos era dificultoso poderlo calcular, al poder clasificar las cuentas de costos se tomó el promedio de estas al igual que el número de trabajadores promedio que se encuentra en cada sector, estos se los dividió, obteniendo el costo por hora promedio anual, para el cálculo de las horas anuales trabajadas se procedió a multiplicar las 8 horas laborables por los 360 días de este modo con estas dos variables procedimos a dividir las y así obtener el costo por hora de servicio.

Tabla 52 Valor hora de servicio prestado

	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
<b>COSTO PROMEDIO</b>	\$45,279.64	\$443,720.45	\$220,608.30
<b>EMPLEADO PROMEDIO</b>	3.647	10.2857	8.5
<b>COSTO POR EMPLEADO ANUAL</b>	\$12,415.59	\$43,139.55	\$25,953.92
<b>HORAS ANUALES TRABAJADAS</b>	2880	2880	2880
<b>COSTO POR HORA DE SERVICIO</b>	\$4.31	\$14.98	\$9.01

Fuente: Elaboración de los autores

## **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

### **Pequeñas empresas.**

#### **Conclusiones estado de situación inicial 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

En el año 2013 – 2014 la empresa presentó incrementó tanto en activos como en los pasivos, con porcentajes significativos. En el activo nos podemos percatar que hubo más movimiento de efectivo y liquidez, a su vez también incrementó cuentas por cobrar, lo que no es muy favorable para la empresa al no recuperar ese dinero con rapidez y la incertidumbre de que no se pueda recuperar dado el caso. Así mismo los pasivos crecieron, destacando sus obligaciones por pagar, es decir, la deuda de la empresa aumentó. En cuanto al patrimonio se invirtió más en su capital.

#### **Conclusiones estado de resultados 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

La variación en el año 2013-2014 fue positiva para la empresa, por haber presentado en el año 2013 pérdida, en el año 2014 empieza a mejorar sus ingresos, en gastos de venta se dio un aumentó, considerable por haber tenido más ingresos, por ende, se utilizó más colocaciones de letreros, más publicidad, etc. Sin embargo, los gastos de administración disminuyeron, esto se muestra en sueldos y salarios porque la empresa tomó medidas al respecto y por la pérdida presentada el año anterior, decidió por reducir personal.

#### **Conclusiones estado de situación inicial 2014 – 2015 (análisis horizontal)**

El total de activos disminuyó, se puede considerar favorable a lo que tiene que ver en cuentas por cobrar, lo que quiere decir que se pudo recuperar prestamos que se hizo a terceros, mejorando la liquidez de la misma. Los pasivos presentaron un aumentó poco significativo en lo que tiene que ver a participación de trabajadores. Esto se justifica al disminuir sus cuentas por pagar. En el patrimonio no sufrió cambios ya que el capital y aporte de socios se mantuvo.

#### **Conclusiones estado de resultados 2014 – 2015 (análisis horizontal)**

A pesar de que en el año 2015 también aumentaron sus ingresos, no se pudo solventar todos los gastos que resultaron excesivos frente a los ingresos que se obtuvo. Tanto gastos como de administración y ventas crecieron referente al año 2014. Estas causas se dan debido a que las empresas por tratar de recibir más ganancias, contratan más personal para moverse más en el sector, tratar de encontrar

clientes y a su vez se gasta más en lo que es transporte, publicidad y esto mucha de las veces es en vano, al no tener resultados favorables al faltar más énfasis en las actividades y una causa mayor por la baja que está presenciando este sector en los últimos años. Por las crisis que está pasando nuestro país.

### **Conclusiones estado de situación inicial 2015 (análisis vertical)**

- La mayor parte de activos se encuentran en cuentas y documentos por cobrar no relacionadas con 78.29% siendo negativo ya que representa un monto bastante alto, proporcionando insolvencia a la empresa y afectando a la liquidez de la misma, no se podría compensar con efectivo y equivalentes de efectivo por representar el 18.75% siendo muy bajo para afrontar sus obligaciones a corto plazo.
- El activo no corriente representa el 2%, en el cual el 1.94% pertenece a equipos de computación.
- El 48.18% pertenece al total de pasivos corrientes encabezado por otros pasivos corrientes con un 44.12% dándonos a conocer que la empresa se encuentra endeudada a un nivel que podría ser riesgoso ya que no es específicamente en obligaciones netamente de la empresa, como podría ser pago a terceros o siendo algo que no se refiera a la actividad del negocio.
- El 51.82% pertenece al total de patrimonio informando que la empresa si puede financiarse, la mayor parte pertenece a capital suscrito y aporte de socios, es decir, la empresa puede financiarse por el capital y aporte de accionistas invertidos en la misma.

### **Conclusiones estado de resultados 2015 (análisis vertical)**

- Los Ingresos de la Empresa se generaron por su actividad económica, es decir por ventas o las comisiones que se cobra por vender un bien inmueble, administración de arriendos, avalúos, contrataciones de corretaje, específicamente.
- Los gastos de venta representan el 27,21% de los ingresos en el cual los gastos de promoción y publicidad encabeza este rubro debido a la constante

colocación de letreros que se ubican en cada inmueble para una mayor visibilidad de clientes y la publicación en medios de comunicación.

### **Medianas empresas.**

#### **Conclusiones estado de situación inicial 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

La empresa presento un aumentó en el activo con cifras parecidas al pasivo los cuales al no realizar ventas al contado sino a crédito, además de que en el presente año los activos no corrientes aumentaron por las construcciones en curso por ende los pasivos aumentaron en cuentas por pagar tomando medidas de tal forma que las utilidades no distribuidas disminuyeron en un 90% para aumentar las reservas facultativas y frenar un poco las deudas del presente año.

#### **Conclusiones estado de resultados 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

En los 2 años analizados estos muestran aumentós en los ingresos mostrando solvencia en las empresas, aunque en cuestión de gastos estos aumentaron mucho en el año 2014 por la decisión de endeudarse y aumentar sus activos para al final obtener utilidad ya sea por la disminución de personal que ayudo mucho a la empresa este año.

#### **Conclusiones estado de situación inicial 2014 – 2015 (análisis horizontal)**

La empresa presento un aumentó en el activo encabezado por las cuentas por cobrar ya que se observa que los terrenos disminuyeron debido a que se los ha vendido a crédito, beneficiando a la empresa las revaluaciones de estos, en cuanto al pasivo estas aumentaron en las cuentas por pagar a proveedores al igual que las cuentas de pasivos corrientes por beneficios a empleados dando como resultado pérdida en el ejercicio.

#### **Conclusiones estado de resultados 2014 – 2015 (análisis horizontal)**

Los niveles de ingresos en el 2015 aumentaron en un 90% dando buena imagen a la empresa ya que puede seguir en funcionamiento debido a su solvencia aumentando sus gastos especialmente los administrativos con un 313.91% los cuales

disminuyeron mucho los niveles de utilidad , teniendo a favor los gastos deducibles estos brindarían \$ 36100.64 de beneficio por lo que la empresa al final presentaría una utilidad neta de \$31305.32 a comparación del año anterior este aumentó en 640.16% dando buenas perspectivas para el próximo año.

### **Conclusiones estado de situación inicial 2015 (análisis vertical)**

- La mayor parte de activos se encuentran en las cuentas de terrenos e inmuebles siendo entendible en este sector por su actividad económica además de tener la mayor parte de su dinero invertido en activos no corrientes los cuales representan un 87.18% siendo poco líquidos y con tendencia a sufrir depreciaciones y amortizaciones en este caso representa al 5.54%.
- El 4.67% del activo corriente pertenece a cuentas y documentos por cobrar por lo que no hay riesgo de pérdidas.
- El 16.40% pertenece al total de pasivos corrientes encabezado por cuentas y documentos por pagar con un 8.66% dándonos a conocer que la empresa no se encuentra endeudada a un nivel riesgoso por lo que la segunda cuenta pertenece a beneficios de empleados siendo justificados por las comisiones que ganan al realizar ventas de la empresa.
- El 83.60% pertenece al total de patrimonio informando que la empresa posee una buena rentabilidad ya que la mayor parte pertenece a reservas de capital y se benefician con el superávit de sus propiedades.

### **Conclusiones estado de resultados 2015 (análisis vertical)**

La mayor parte de los Ingresos de la Empresa se generaron por su actividad económica arrendamientos operativos lo que significa que es solvente siempre y cuando arriende sus inmuebles representando el 98% de los ingresos, a comparación de los servicios prestados estos englobarían los avalúos, valoración servicios de corretaje, entre otros, estos representan un 2% influenciando el sector ya que nos indica que el sector se mueve más por prestación de servicios y administración de arriendos.

## **Grandes empresas.**

### **Conclusiones estado de situación inicial 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

Se puede observar que los activos crecieron y los pasivos disminuyeron. Aunque parezca favorable al haber más liquidez para cubrir con sus obligaciones, se debe analizar qué es lo que sucedió con las cuentas más importantes. Cuentas y documentos por cobrar decreció lo que muestra ser positivo por haber recuperado y mostrar más liquidez. Los activos fijos de la empresa aumentaron. Las cuentas y documentos por pagar disminuyeron, se pudo solventar la deuda. El capital se mantuvo y la utilidad del ejercicio decreció.

### **Conclusiones estado de resultados 2013 – 2014 (análisis horizontal)**

Entre la comparación de los años 2013 y 2014 nos percatamos que hubo una disminución en los ingresos y, por ende, la utilidad del ejercicio también presenta disminución. Los gastos de venta disminuyeron, pero en un porcentaje muy irrelevante, en lo que tiene que ver a los gastos administrativos aumentaron considerablemente. Se debe dar más énfasis en lograr vender más para que se puedan mantener las inmobiliarias, percatarse de que está necesitando el sector, a su vez disminuir gastos, ya que para vender más no se necesita más vendedores, lo que se necesita es la gente necesaria y apta para sus puestos y crecer como empresas.

### **Conclusiones estado de situación inicial 2015 (análisis vertical)**

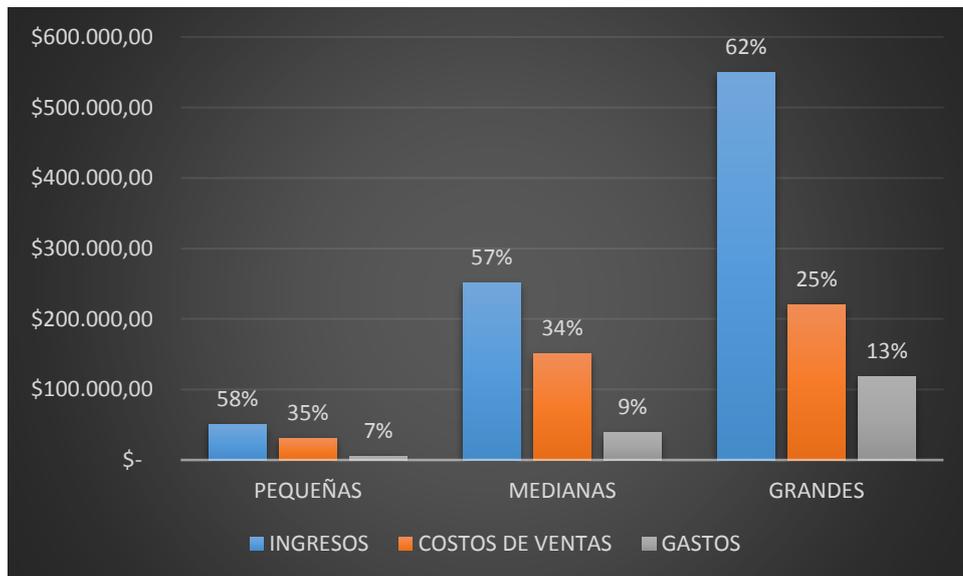
- La mayor parte de activos se encuentran en cuentas y documentos por cobrar no relacionadas con 78.29% siendo negativo ya que representa un monto bastante alto, proporcionando insolvencia a la empresa y afectando a la liquidez de la misma, no se podría compensar con efectivo y equivalentes de efectivo por representar el 18.75% siendo muy bajo para afrontar sus obligaciones a corto plazo.
- El activo no corriente representa el 2%, en el cual el 1.94% pertenece a equipos de computación.
- El 48.18% pertenece al total de pasivos corrientes encabezado por otros pasivos corrientes con un 44.12% dándonos a conocer que la empresa se encuentra endeudada a un nivel que podría ser riesgoso ya que no es específicamente en obligaciones netamente de la empresa, como podría ser pago a terceros o siendo algo que no se refiera a la actividad del negocio.

- El 51.82% pertenece al total de patrimonio informando que la empresa si puede financiarse, la mayor parte pertenece a capital suscrito y aporte de socios, es decir, la empresa puede financiarse por el capital y aporte de accionistas invertidos en la misma.

### Conclusiones de estado de resultados 2015 (análisis vertical)

- Los Ingresos de la Empresa se generaron por su actividad económica, es decir por ventas o las comisiones que se cobra por vender un bien inmueble, administración de arriendos, avalúos, contrataciones de corretaje, específicamente.
- Los gastos de venta representan el 27,21% de los ingresos en el cual los gastos de promoción y publicidad encabeza este rubro debido a la constante colocación de letreros que se ubican en cada inmueble para una mayor visibilidad de clientes y la publicación en medios de comunicación.

Gráfico 35 Participación de cuentas en las empresas inmobiliarias



Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

Al poder visualizar la ponderación que tienen las cuentas en las empresas se divisa que entre la pequeña y mediana empresa los porcentajes son parecidos a pesar de la diferencia monetaria lo cual asienta el parentesco que se tiene al obtener la utilidad real de estas empresas, también se puede encontrar esta similitud ya que para poder inyectar ingresos en las empresas estas se mueven por la venta, corretaje y

arrendamiento de inmuebles los cuales ocasionan costos y gastos semejantes; mientras que las empresas grandes obtienen mayor utilidad debido a que los ingresos tienen mayor participación, como se mencionó anteriormente este ya se encuentra posicionado en el sector por lo que los clientes en su mayoría solicita su servicio dando mayores posibilidades de obtener ingresos, además que estos provienen de la prestación de servicios siendo más seguros para el negocio, que en las pequeñas y medianas empresas, ya que al sector grande no sufre impacto significativo de las normas del estado o cambios en el mercado como de las demás empresas.

### **Comparación de cuentas relevantes**

#### **Ingresos**

Según la comparación de la cuenta relevante entre pequeña media y grandes empresas se pudo visualizar que los ingresos en las pequeñas empresas se conformaban básicamente de las ventas y prestación de servicios debido a que por su tamaño estas no pueden recurrir a ventas de inmuebles propios o por lo que recurren a prestar servicios los mismos que permiten que estas empresas se mantengan en funcionamiento, a pesar de no tener ingresos por ventas, en cuanto a la mediana empresa estas al tener un patrimonio más estable obtienen ingresos por ventas , prestación de servicios e ingresos por arrendamientos por lo que entre ventas y prestaciones de servicio genera la mayor parte de ingreso neto de las empresas por lo que al final esta tendrá mejores beneficios y mayores probabilidades de obtenerlos ya que tienen 3 ingresos, en las grandes empresas el mayor porcentaje de ingresos provienen de las prestaciones de servicios por lo que brinda consultorías de inmuebles para la realización de grandes proyectos en la ciudad dando preferencia a este servicio por lo que genera mayor beneficio a la empresa limitándose a buscar clientes ya que estos por estar mejor posicionados en el mercado los clientes los buscan.

Tabla 53 Cuentas relevantes pertenecientes a ingresos

<b>CUENTAS</b>	<b>PEQUEÑAS</b>	<b>MEDIANAS</b>	<b>GRANDES</b>
<b>VENTAS NETAS 12%</b>	x	x	
<b>VENTAS NETAS 0%</b>	x	x	
<b>PRESTACIONES DE SERVICIOS 12%</b>	x	x	X
<b>PRESTACIONES DE SERVICIOS 0%</b>		x	
<b>INGRESOS POR ARRENDAMIENTOS</b>		x	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

## Costos

Los costos de las empresas son irrelevantes debido a que no son constructoras sino intermediadores por lo que un porcentaje pequeño realiza construcción de inmuebles para que a futuro sean vendidas los cuales generan costos por la construcción de inmuebles que pertenecerán al inventario.

## Gastos Administrativos

Para las pequeñas empresas el gasto más representativo son los sueldos y salarios, que en la mayoría de empresas se los encuentran, si se desea disminuirlo se optaría por recorte de personal u reestructuración de sueldo, aquí también se encuentra presente otros gastos los cuales deben ser mejor definidos y más organizados para evitar gastos innecesarios o que no pertenezcan a la actividad del negocio, en las medianas empresas los salarios son indiscutibles y siempre estarán presentes pero en estas empresas tiene relevancia las depreciaciones de propiedades planta y equipo por lo que se supone que los edificios no se venden de manera inmediata por lo cual se producen costos ya que no se los utiliza y generan pérdidas para las empresas medianas. Para las grandes empresas al tener un mayor número de empleados las cuentas relacionadas a ellos son altas al igual que los honorarios profesionales ya que involucran servicios de ingenieros, abogados, arquitectos, todo lo referente a consultorías inmobiliarias.

Tabla 54 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos administrativos

CUENTAS	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
SUELDOS, SALARIOS DEL IESS	x	X	X
BENEFICIOS SOCIALES	X		X
APORTE A LA SEGURIDAD SOCIAL	X		X
HONORARIOS PROFESIONALES			X
DEPRECIACIONES DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO		X	X

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías.

## Gastos de venta

Al ser pequeñas empresas las cuentas relevantes son las de arrendamiento y publicidad pues para ganar y crecer en el mercado de las inmobiliarias el mejor gestor es la publicidad; y esto es por: letreros, páginas web, periódicos ya que deben darle prioridad pues las ventas son su mayor ingreso y si no vende la empresa puede presentar pérdidas, en cuanto a los arrendamientos por lo general como son empresas nuevas estas no tienen edificios propios para sus oficinas por lo que se debe efectuar el gasto, en las medianas empresas se toma como relevantes a otros gastos pero al no tener idea de cuáles son los gastos incurridos en este rubro se recomienda definirlos de una forma más organizada, también se incluyen los gastos relacionados a impuestos pues según las ventas que tenga estas empresas el nivel de impuestos ira de la mano, y por ultimo como relevante se encuentra la cuenta de mantenimiento y reparación debido a que al realizar arrendamientos estos deben reparar cualquier inconveniente para poder realizar un nuevo contrato, en las grandes empresas también se encuentran presentes las cuentas de las medianas pero con valores más altos debido al nivel de ingresos que estos presentan.

Tabla 55 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos de venta

CUENTAS	PEQUEÑAS	MEDIANAS	GRANDES
PROMOCION Y PUBLICIDAD	X		
ARRENDAMIENTO	X		
PROVICIONES POR LITIGIOS			X
SUMINISTROS, HERRAMIENTAS, MATERIALES Y REPUESTOS		X	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES			X
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS		X	X
COMICIONES Y SIMILARES	X		
OTROS GASTOS		X	X

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

## Gastos Financieros

Las empresas en general muestran como cuentas relevantes a los intereses con instituciones financieras ya que ninguna empresa crece sin préstamos bancarios ya que en este sector tiene proyectos o inversiones con valores altos siendo necesarios para el funcionamiento de estas empresas, en las pequeñas y medianas también se

toma como relevante a los intereses por préstamos a terceros los cuales se pueden dar por negación de préstamos bancarios por lo que se toma esta alternativa para agilizar el proceso de la venta.

Tabla 56 Cuentas relevantes pertenecientes a gastos financieros

<b>CUENTAS</b>	<b>PEQUEÑAS</b>	<b>MEDIANAS</b>	<b>GRANDES</b>
<b>INTERESES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS NO RELACIONADAS DEL EXTERIOR</b>	X	X	X
<b>INTERESES PAGADOS A TERCEROS RELACIONADAS LOCAL</b>	X	X	

Fuente: Elaboración de los autores a partir de información de la Súper de Compañías

## **Bibliografía**

Aliaga, R. M. A. (2009). Normas internacionales de contabilidad. Córdoba, AR: El Cid Editor | apuntes. Retrieved from <http://www.ebrary.com>

DORIS SILVANA ORTIZ VIVAR SANDRA VERÓNICA SALINAS. Análisis de la aplicación de la Nic 11 ‘‘Contratos de construcción’’ en el sector de compañías limitadas de la ciudad de Cuenca, por el período 2013

Esteban Romero Frías y Belén García-Olmedo Garrido Título: Futuro contable para la venta de construcciones Fuente: Partida Doble, núm. 208, páginas 14 a 25, marzo (2009)

Foundation IFRS, & IASB. (1992). Norma Internacional de Contabilidad -NIC 18- Ingresos Ordinarios - Aplicaciones Prácticas, 18(Nic 18), 5–8.

Foundation IFRS, & IASB. (2000). Norma Internacional de Contabilidad nº 11 (NIC 11) Contratos de Construcción, 11, 1–11.

Foundation IFRS, & IASB. (2005). Norma Internacional de Contabilidad nº 2 ( NIC 2 ) Inventarios, 2(Nic 2), 1–7.

Horngren, Charles Thomas, Contabilidad de costos: un enfoque gerencial /. Naucalpan de Juárez: Educación, c2012. xix, 669, [37] p.; 27 cm. Edición; 14a. ed

Ivonne Mosquera (2011). Análisis de los costos y su incidencia en la rentabilidad de

Mercedes Bravo Valdivieso (2013). Contabilidad de Costos

Mercedes Bravo Valdivieso (2013). Contabilidad General

Rocafort & Ferrer, 2010

Velastegui Ojeda, 2014

Doctora Jenny Ríos Coello, Secretaria de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay

CERTIFICA:

Que, el Consejo de Facultad en sesión del 7 de julio de 2016, conoció la petición del estudiante **JOSE ANDRES AVILA IÑIGUEZ** con código 62445 y **ERIKA TATIANA LOAIZA MUÑOZ** con código 62383, en la que presentan el diseño de su trabajo de titulación denominado: "**Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca**", previa a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.- El Consejo de Facultad acoge el informe de la Junta Académica y aprueba el diseño. Designa como **Director al ingeniero Juan Carlos Aguirre Maxi** y como miembros del Tribunal Examinador a la ingeniera Ximena Moscoso Serrano y economista Bladimir Proaño Rivera. Los peticionarios para presentar su trabajo de titulación con la respectiva calificación del director tienen un plazo hasta **el 07 de enero de 2017**.

Cuenca, julio 7 de 2016

Dra. Jenny Ríos Coello  
Secretaria de la Facultad de  
Ciencias de la Administración



rcer.-

## CONVOCATORIA

Por disposición de la Junta Académica de la escuela de Contabilidad Superior, se convoca a los Miembros del Tribunal Examinador, a la sustentación del Protocolo del Trabajo de Titulación: **"DETERMINACION DE LOS NIVELES DE UTILIDAD REAL GENERADAS EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA"**, presentado por los estudiantes José Andrés Avila Iñiguez y Erika Tatiana Loaiza Muñoz, con código 62383 y 62445 respectivamente, previa a la obtención del grado de Ingeniero/a en Contabilidad y Auditoría, para el Miércoles, 22 de junio de 2016 a las 18h00.

Cuenca, 17 de junio de 2016

Dra. Jenny Ríos Coello  
Secretaría de la Facultad

Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi

Ing. Ximena Moscoso Serrano

Econ. Bladimir Proaño Rivera

Notificado x telefono  
7  
17-06-2016

Comunicado a Erika.  
17-06-2016

UNIVERSIDAD DEL AZUAY  
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN  
DIRECCIÓN ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR

OFICIO: No. 680- ECA  
ASUNTO: Reunión Junta Académica de Contabilidad Superior  
Conocimiento de trabajo de Titulación  
FECHA: Cuenca, 15 de Junio de 2016.

Señor Ingeniero  
Xavier Ortega Vásquez

**DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**  
En su despacho:

Señor Decano:

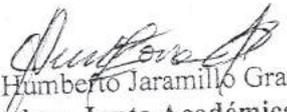
La Junta Académica de la Escuela de Contabilidad Superior, reunida el día 15 de Junio del año en curso, conoció la propuesta del Proyecto de trabajo de titulación, denominado: "DETERMINACIÓN DE LOS NIVELES DE UTILIDAD REAL GENERADAS EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA", presentado por el Sr. José Andrés Ávila Iñiguez y Srta. Erika Tatiana Loaiza Muñoz, estudiantes de la Escuela de Contabilidad Superior, previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría.

A fin de aplicar la guía de elaboración y presentación de la denuncia/protocolo de trabajo de titulación, la Junta Académica de Contabilidad Superior, considera que la propuesta presentada por las estudiantes, debe ser analizada y evaluada por el Tribunal que estará integrado por el Ing. Juan Carlos Aguirre M. como Director, y como miembros del tribunal, Ing. Ximena Mocosos S. y el Econ. Vladimir Proaño R. quienes deberán verificar que el diseño contenga una estructura teórica, metodológica, técnica, objetiva y coherente, y cumpla con los requisitos establecidos en la guía antes mencionada. El Tribunal designado recibirá la sustentación del diseño del Trabajo de Titulación, previo al desarrollo del mismo.

En caso de existir la aprobación con modificaciones, la Junta Académica resuelve que el Director del Diseño, sea quién realice el seguimiento a las modificaciones recomendadas.

Por lo expuesto solicitamos se realice el trámite correspondiente, y el tribunal suscriba el acta de sustentación de la denuncia de trabajo de titulación.

Atentamente,

  
Ing. Humberto Jaramillo Granda  
Miembro Junta Académica

  
Econ. María Eugenia Elizalde Raad  
Miembro Junta Académica

  
Ing. Jorge Espinoza Idrovo  
Director de la Junta Académica



ACTA

SUSTENTACIÓN DE PROTOCOLO/DENUNCIA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: José Andrés Avila Iñiguez y Erika Tatiana Loaiza Muñoz  
Códigos: 62383 y 62445 respectivamente
- 1.2 Director sugerido: Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi
- 1.3 Codirector (opcional): \_\_\_\_\_
- 1.4 Tribunal: Ing. Ximena Moscoso Serrano y Econ. Bladimir Proaño Rivera
- 1.5 Título propuesto: "DETERMINACION DE LOS NIVELES DE UTILIDAD REAL GENERADAS EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA"
- 1.6 Resolución:

1.6.1 Aceptado sin modificaciones \_\_\_\_\_

1.6.2 Aceptado con las siguientes modificaciones:

Título: "MODELO DE DETERMINACIÓN PARA FIJAR LAS UTILIDADES en el SECTOR INMOBILIARIO DE CUENCA"

Ajustar: Objetivo General

Ajustar: la problemática

Profundizar la metodología

Ajustar: Esquema Capítulos.

1.6.3 No aceptado

• Justificación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi

Tribunal

Ing. Ximena Moscoso Serrano

Econ. Bladimir Proaño Rivera

Sr. José Andrés Avila Iñiguez

Srta. Erika Tatiana Loaiza Muñoz

Dra. Jenny Ríos Coello  
Secretaria de Facultad

Fecha de sustentación: Miércoles, 22 de junio de 2016 a las 18h00



## RÚBRICA PARA LA EVALUACIÓN DEL PROTOCOLO DE TRABAJO DE TITULACIÓN

- 1.1 Nombre del estudiante: José Andrés Avila Iñiguez y Erika Tatiana Loaiza Muñoz  
 Códigos: 62383 y 62445 respectivamente
- 1.2 Director sugerido: Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi
- 1.3 Codirector (opcional):
- 1.4 Título propuesto: "DETERMINACION DE LOS NIVELES DE UTILIDAD REAL GENERADAS EN LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS DE LA CIUDAD DE CUENCA"
- 1.5 Revisores (tribunal): Ing. Ximena Moscoso Serrano y Econ. Bladimir Proaño Rivera
- 1.6 Recomendaciones generales de la revisión:

	Cumple totalmente	Cumple parcialmente	No cumple	Observaciones (*)
<b>Línea de investigación</b>				
1. ¿El contenido se enmarca en la línea de investigación seleccionada?	✓			
<b>Título Propuesto</b>				
2. ¿Es informativo?	✓			
3. ¿Es conciso?	✓			
<b>Estado del arte</b>				
4. ¿Identifica claramente el contexto histórico, científico, global y regional del tema del trabajo?	✓			
5. ¿Describe la teoría en la que se enmarca el trabajo?	✓			
6. ¿Describe los trabajos relacionados más relevantes?	✓			
7. ¿Utiliza citas bibliográficas?	✓			
<b>Problemática y/o pregunta de investigación</b>				
8. ¿Presenta una descripción precisa y clara?		✓		
9. ¿Tiene relevancia profesional y social?	✓			
<b>Hipótesis (opcional)</b>				
10. ¿Se expresa de forma clara?	✓			
11. ¿Es factible de verificación?	✓			
<b>Objetivo general</b>				
12. ¿Concuerda con el problema formulado?		✓		Replantear
13. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			

14. ¿Se encuentra redactado en tiempo verbal infinitivo?	✓			
<b>Objetivos específicos</b>				
15. ¿Concuerdan con el objetivo general?	✓			
16. ¿Son comprobables cualitativa o cuantitativamente?	✓			
<b>Metodología</b>				
17. ¿Se encuentran disponibles los datos y materiales mencionados?	✓			
18. ¿Las actividades se presentan siguiendo una secuencia lógica?	✓			
19. ¿Las actividades permitirán la consecución de los objetivos específicos planteados?	✓			
20. ¿Los datos, materiales y actividades mencionadas son adecuados para resolver el problema formulado?	✓			
<b>Resultados esperados</b>				
21. ¿Son relevantes para resolver o contribuir con el problema formulado?	✓			
22. ¿Concuerdan	✓			
23. con los objetivos específicos?				
24. ¿Se detalla la forma de presentación de los resultados?	✓			
25. ¿Los resultados esperados son consecuencia, e	✓			
26. n todos los casos, de las actividades mencionadas?				
<b>Supuestos y riesgos</b>				
27. ¿Se mencionan los supuestos y riesgos más relevantes?	✓			
28. ¿Es conveniente llevar a cabo el trabajo dado los supuestos y riesgos mencionados?	✓			
<b>Presupuesto</b>				
29. ¿El presupuesto es razonable?	✓			
30. ¿Se consideran los rubros más relevantes?	✓			
<b>Cronograma</b>				
31. ¿Los plazos para las actividades son realistas?	✓			
<b>Referencias</b>				
32. ¿Se siguen las recomendaciones de normas internacionales para citar?	✓			
<b>Expresión escrita</b>				
33. ¿La redacción es clara y fácilmente comprensible?	✓			
34. ¿El texto se encuentra libre de faltas ortográficas?	✓			

(\*) Breve justificación, explicación o recomendación.

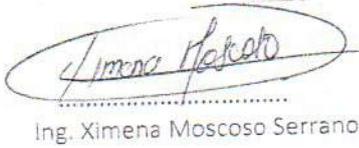
- Opcional cuando cumple totalmente,
- Obligatorio cuando cumple parcialmente y NO cumple.

SE DEBE AJUSTAR EL OBJETIVO GENERAL A LA DUEA

TEATICA



Ing. Juan Carlos Aguirre Maxi



Ing. Ximena Moscoso Serrano



Econ. Bladimir Proaño Rivera

DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

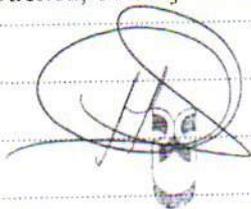
**CERTIFICA:**

Que, el Señor AVILA IÑIGUEZ JOSE ANDRES, con código 62445, alumno de la  
escuela de CONTABILIDAD SUPERIOR, tiene aprobado más del 80% de créditos de su  
malla curricular.

Que, al Señor AVILA IÑIGUEZ JOSE ANDRES, le falta aprobar la siguiente asignatura  
para finalizar sus estudios:

**AUDITORÍA DE CALIDAD**

Cuenca, 07 de junio de 2016



SECRETARIA

Derecho No. 001-001-000141673  
mjmr.

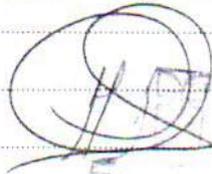
FACULTAD DE  
ADMINISTRACION  
SECRETARIA

DOCTORA JENNY RIOS COELLO, SECRETARIA DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**CERTIFICA:**

Que, la Señorita **LOAIZA MUNOZ ERIKA TATIANA**, con código **62383**, luego de  
cumplir con todas las asignaturas del pensum de Estudios y cumplir con todos los requisitos  
legales y reglamentarios de la Escuela de **CONTABILIDAD SUPERIOR**, egresó de la  
Facultad el 19 de febrero 2016.

Cuenca, 07 de junio de 2016



Derecho No. 001-001-000141672

mjmr.-

Cuenca, 10 de junio del 2016

Señor

Ing. Xavier Ortega Vázquez

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

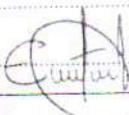
Presente

De mis consideraciones:

Por medio de la presente, nosotros Erika Tatiana Loaiza Muñoz con código 62383 y José Andrés Ávila Iñiguez, con código 62445 respectivamente estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, solicitamos de la manera más comedida se digne revisar nuestro Protocolo de Titulación con el tema denominado "Determinación de los niveles de utilidad real generadas en las empresas inmobiliarias de la ciudad de Cuenca", presentado en la carpeta adjunta.

Por la acogida de la presente anticipamos nuestros agradecimientos.

Atentamente,



Erika Tatiana Loaiza Muñoz

62383



José Andrés Ávila Iñiguez

62445

Cuenca, 10 de junio del 2016

Señor

Ing. Xavier Ortega Vázquez

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Su Despacho

De mi consideración:

Se ha procedido a revisar el Protocolo de Trabajo de Titulación, presentado por los estudiantes Erika Tatiana Loaiza Muñoz y José Andrés Ávila Iñiguez, con códigos 62383 y 62445 respectivamente, denominado "Determinación de los niveles de utilidad real generadas en las empresas inmobiliarias de la ciudad de Cuenca", previo a la obtención del Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría, del cual emito el siguiente informe:

El protocolo de titulación presenta, una estructura teórica, metodológica y técnica coherente, relacionada con el análisis de costos a aplicarse en el sector inmobiliario, por tal motivo solicito de la manera más atenta se apruebe el diseño de tesis que se adjunta a la presente.

Esperando su pronta respuesta.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Aguirre

DOCENTE DE LA FACULTAD

Cuenca, 10 de junio del 2016

Señor

Ing. Xavier Ortega Vázquez

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Su Despacho

De mi consideración:

Por medio del presente me permito poner a su consideración el diseño de tesis propuesto por las estudiantes José Andrés Ávila Iñiguez y Erika Tatiana Loaiza Muñoz, con códigos 62445 y 62383 respectivamente, denominado: "Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.", luego de que se han incorporado los cambios sugeridos por el tribunal examinador conformado por el Econ. Bladimir Proaño, Ing. Ximena Moscoso y el Ing. Juan Carlos Aguirre.

Esperando su pronta respuesta.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Aguirre

DOCENTE DE LA FACULTAD

075-808



Facultad de Ciencias de la Administración

Escuela de Contabilidad Superior

Protocolo de trabajo de titulación

Título: Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.

Nombre del estudiante:

José Andrés Ávila Iñiguez  
Erika Tatiana Loaiza Muñoz

Director sugerido: Juan Carlos Aguirre Maxi

Cuenca – Ecuador

2016



UNIVERSIDAD DEL  
AZUAY

## 1. DATOS GENERALES

1.1 Nombre del estudiante: Ávila Iñiguez José Andrés  
Loaiza Muñoz Erika Tatiana

1.1.1 Código: 62445

62383

1.1.2 Contacto:

Teléfono convencional: 4082715

4098420

Celular: 0986274806

0979881467

Correo electrónico: jhoseph.avila@gmail.com

tatyy\_258@hotmail.com

1.2 Director sugerido: Ing. Aguirre Maxi Juan Carlos

1.2.1 Contacto:

Teléfono convencional: 2835111

Celular: 0998631221

Correo electrónico: jaguirre@uazuay.edu.ec

1.3 Co-director sugerido:

1.3.1 Contacto:

1.4 Asesor metodológico:

1.5 Tribunal designado:

1.6 Aprobación:

1.7 Línea de Investigación de la carrera:

1.7.1 Código UNESCO: 5304.99 Estudio sobre los sistemas de costeo a aplicar en las empresas del sector manufacturero en el cantón Cuenca

1.7.2 Tipo de trabajo:

a) Estudios comparados

b) Es investigación formativa

1.8 Área de estudio: Contabilidad de Costos, laboratorio de aplicaciones tributarias, presupuestos.

1.9 Título propuesto: Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.

1.10 Subtítulo:

1.11 Estado del proyecto: Es nuevo e interdisciplinario



## 2- CONTENIDO

**2.1 Problemática:** En las empresas del sector inmobiliario, no existe un tipo de contabilidad determinada para estos, por lo cual hay una manipulación inapropiada de herramientas contables lo que conlleva a un mal manejo de los costos, creando problemas al momento de establecer correctamente la utilidad obtenida al momento de la venta de los inmuebles, generando incertidumbre a la hora de proyectar la ganancia real al no tener un control específico sobre cada uno de los costos que intervienen en el proceso de venta, es decir, hay un despilfarro de tiempo, mano de obra y muchos más ítems que podrían reducirse y agilizar los trámites.

Con este análisis podremos llegar a determinar con más eficiencia la utilidad real que se genera en dicha empresa; a pesar de que sabemos que la comisión es del 3% por venta de inmueble este no refleja el valor real que tiene como ingreso.

### 2.2 Pregunta de investigación:

- ¿Conocen las empresas de bienes raíces su utilidad real?
- ¿Las empresas de bienes raíces tienen en claro el nivel de sus costos?

### 2.3 Resumen:

El presente tema de investigación se desarrolla debido a que las empresas del sector inmobiliario presentan inconvenientes al momento de descifrar costos que incurren en la venta de sus inmuebles lo que hace que haya incertidumbre para determinar la utilidad real de la venta del bien. Es por ello que hemos establecido la necesidad de hacer un exhaustivo análisis para contribuir con las empresas; empezando por una comparación a nivel de entidades de bienes raíces de la ciudad de Cuenca, ayudando así a establecer un estudio de costos comunes para llegar a determinar un promedio que nos permita tener una base de datos con información general para profundizar el análisis y determinar cuáles son los costos que incurren e ir clasificando los más relevantes en este tipo de empresas, es decir, elegir cuáles son los más esenciales para que intervengan en el proceso de venta, ayudando así a reducir costos e incrementar la ganancia.

Es así cómo desarrollaremos nuestra investigación para llegar a obtener los resultados, cómo es la utilidad estimada o real que se genera en la empresa a ser estudiada y a la población en general.

### 2.4 Estado del Arte y marco teórico:

En la actualidad los costeos incurridos en una empresa no son medidos eficazmente por lo que la mayoría de empresas trata de obtener el valor más aproximado debido a la gran afectación que tiene este en la elaboración y determinación de utilidades; como menciona Mosquera (2011) "el análisis de costos es el proceso de identificación de los recursos necesarios para llevar a cabo la labor o proceso de un determinado producto. El análisis de costo determina la calidad y cantidad de recursos necesarios." (p:15) de esta forma al momento de determinar dichos valores debemos estar seguros de que el método utilizado para la obtención del mismo es el adecuado y además que tenga veracidad en la información obtenida, al momento de encontrar un pequeño error este podría tener consecuencias incalculables en la empresa ocasionando demoras, malos ratos y desprestigio del contador y la



empresa, Según la Norma Internacional de Contabilidad 18 "Ingresos de Actividades Ordinarias" "los ingresos ordinarios se reconocen solo si es probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros y estos puedan ser valorados con fiabilidad.

Se debe tener en cuenta que la información obtenida tiene un gran impacto en la toma de decisiones gerenciales, como Horngren (2006) afirma que "un sistema de administración de costos (SAC) es un conjunto de herramientas que identifican la forma en que las decisiones de la administración afecta a los costos" (p.130), brindando un control en las operaciones de la empresa, en el tema inmobiliario en la actualidad al momento de la venta de un inmueble la empresa de bienes raíces se hace acreedora del 3% del valor total del bien vendido el cual está incluido los costos de operación pero de manera general sin tener un verdadero valor para saber con exactitud cuanta utilidad o pérdida hemos generado al momento de la venta.

Por esta razón un papel fundamental en este análisis es el contador ya que Horngren (2007) dice "los sistemas contables se ocupan de acontecimientos y transacciones económicas, tales como venta y compra de materiales" (p.2), aquí dependerá de la organización de la empresa y el contador para poder determinar de manera eficiente estos valores de modo que al momento en el que el gerente esté interesado en las ganancias de la venta, este se lo pueda mostrar con detalle los costos que obtuvo; también sería utilizado como una herramienta de prevención ya que podremos determinar si la venta nos genera ganancia o pérdida, como menciona (colectivo de autores, 2011) que la diferenciación entre costos son útiles para la toma de decisiones.

En cuanto a materia prima se le excluye ya que la empresa brinda el servicio de venta del bien por lo que no se lo considera y lo que más costo implica sería la mano de obra por lo que se encuentran con un valor fijo según (Ramírez, 2008) menciona que los costos fijos están categorizados en costos fijos discrecionales los cuales pueden ser modificados como en este caso los sueldos y salarios, la otra categoría sería los costos fijos comprometidos los mismos que no pueden ser modificados, como las depreciaciones, los cuales dependiendo del tamaño de la empresa y su funcionalidad se podría aumentar o disminuir dependiendo la eficacia de su trabajo.

En cuanto a los costos indirectos estos se relacionaran al tipo de bien que se desea vender por lo que un terreno es más fácil evaluarlo, mientras que una casa toma más tiempo ya que se debe determinar el material de construcción, el tiempo de la construcción, tipo de terreno, remodelaciones, situación geográfica, el tiempo que se tomó el vendedor en mostrar a los clientes y el evaluador del bien en transporte, los materiales que se utiliza indirectamente como los materiales de oficina, la publicidad, los letreros de venta, etc. Además, el costo de los trámites municipales y cambio de nombre los cuales por lo general toma unas semanas para la elaboración de venta, como también si el bien se encuentra con valores altos, el comprador se inclina por créditos por lo cual debemos tomar en cuenta los intereses.

Según la Norma Internacional de Contabilidad 11 "Contratos de Construcción" "La cuestión fundamental es la distribución de los ingresos de actividades ordinarias y los costos que cada uno de ellos genere, entre los periodos contables a lo largo de los cuales se ejecuta", esta Norma establece el método para el reconocimiento de Ingresos y Costos del Contrato, es decir nos permitirá en nuestro caso, reconocer con facilidad y rapidez cuales son los costos que intervienen en el proceso de la venta permitiendo que sean identificados en el periodo en



el que se realizaron y de esta manera poder lograr así que las empresas inmobiliarias obtengan resultados confiables.

Una vez detallado los costos la empresa suele por lo general cobrar precios estándar y por necesidad bajan precios he aquí el problema pues al tenerlos por costumbre sin un estudio detallado al momento de vender los bienes no sabremos con exactitud el verdadero costo que implico esta venta y si este beneficia o no a la empresa por lo cual al elaborar el análisis pertinente podremos brindar de manera general un valor base para obtener beneficios para la empresa.

**2.5 Hipótesis:**

**2.6 Objetivo general:**

Diseñar un modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.

**2.7 Objetivos específicos:**

Estudiar la base conceptual de la contabilidad de inmobiliarias.

Analizar la situación contable financiera actual de las inmobiliarias de Cuenca.

Determinar los niveles de costos, gastos, ingresos y utilidad de las inmobiliarias de la ciudad de Cuenca.

**2.8 Metodología:**

La investigación utilizada para este proyecto será cuali-cuantitativa basándonos en teoría científica relacionados con los costos primordiales de las empresas del sector inmobiliario mediante un corte transversal, con la ayuda de la información financiera de las empresa "Estados financieros" procederemos a visualizar las cuentas más comunes para utilizarlo en la elaboración de un cuestionario para a futuro proceder con el método de campo que se realizará por medio de la visita en las diversas instituciones de la ciudad para adquirir la información (dudas y preguntas) la cual será concluyente y descriptiva para el análisis pertinente. Empezando por una planificación para poder efectuar las visitas en las instituciones relacionadas a la venta de inmuebles la cual cuenta con un universo de "#155" instituciones en la cual por medio de entrevistas y cuestionarios recopilaremos información de una muestra de 47 empresas obtenida de la fórmula:

$$n = \frac{N\sigma^2 Z^2}{(N-1)e^2 + \sigma^2 Z^2}$$

Que posteriormente será evaluada para la determinación de costos específicos para que en un futuro se efectúe un costeo eficiente que nos de valores reales relacionado a la ganancia de la empresa. Las técnicas que se utilizarán en este tema serán:

**MATRIZ DE TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN**

TEMA: Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.

TIPO DE TÉCNICA O NOMBRE DE LA TÉCNICA	¿A QUIÉN SE APLICA?	¿PARA QUÉ SE APLICA?
Observación	Será aplicada a los EEFF de las empresas del sector inmobiliario	Al revisar los EEFF podremos encontrar los rubros comunes entre sí para



rubros comunes entre sí para la elaboración posterior de un cuestionario.

**Encuesta**

Se aplicará al gerente y a los funcionarios departamentales de la empresa.

Al aplicar la encuesta nos permitirá adquirir información directa de cómo realizan su trabajo y ofrecen sus servicios a las personas que lo requieren.

**Entrevista**

Se aplicará al gerente o especialista en el tema.

La entrevista nos permitirá adquirir información relevante de fuentes expertas en el tema.

**2.9 Alcances y resultados esperados:**

Queremos analizar cada uno de los costos que incurren en la venta y a su vez comparar con las inmobiliarias de Cuenca para así determinar los costos comunes mediante el análisis de los costos de la generación del servicio de bienes raíces, ayudando al personal de la empresa que se encuentre utilizando este tipo de información pueda tener el conocimiento suficiente para deducir de dónde vino y hacia dónde va la información obtenida, la misma que nos proporcionará una visión más amplia de lo que verdaderamente gana la empresa y guiarla hacia la toma de decisiones mediante un mejor manejo de costos, aportando a su vez un mayor crecimiento económico.

**2.10 Supuestos y riesgos:**

**2.11 Presupuesto:**

Rubro-Denominación	Costo USD	Justificación ¿para qué?
1 Suministros y materiales	\$ 140.00	Incluye impresiones, copias, cuadernos, esferos utilizados en el transcurso de la elaboración de la tesis
2 Gasto de transporte	\$ 300.00	Considerando el tiempo de elaboración se calcula un aproximado en gasto de gasolina y mantenimiento del vehículo
3 Equipos de computación	\$ 280.00	Ha diario se utilizara dispositivos electrónicos como la computadora, USB y otros dispositivos electrónicos



4	Alimentación	\$ 300.00	Al mantenernos fuera de nuestro hogar deberemos comprar alimentos
5	Presentes	\$ 150.00	En consideración a los tutores podemos darle un obsequio por el tiempo que no ha concedido
6	Misceláneos	\$ 117.00	Gastos varios en el transcurso de elaboración de la tesis
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 1287.00</b>	

### 2.12 Financiamiento

Será financiada por los investigadores

### 2.13 Esquema tentativo

## INDICE

## INTRODUCCIÓN

### CAPITULO I

## LA CONTABILIDAD DE EMPRESAS CONSTRUCTORAS E INMOBILIARIAS

1.1 Contabilidad de costos

1.2 NIC 11. Contratos de construcción

1.3 NIC 18. Ingresos de actividades ordinarias

1.4 NIC 2. Inventarios.

### CAPITULO II

## SITUACIÓN ACTUAL DE LAS EMPRESAS INMOBILIARIAS

2.1 Universo

2.2 Muestra

2.3 Encuesta

2.4 Análisis de datos

2.5 Resultados

2.6 Oferta/Demanda



2.7 Análisis financiero

2.7.1 Indicadores (Rentabilidad, Solvencia)

CAPITULO III

ANÁLISIS DE LOS NIVELES DE COSTOS Y UTILIDAD DE LAS INMOBILIARIAS DE CUENCA

3.1 Análisis de Costos

3.2 Gastos incurridos

3.3 Ingresos percibidos de las empresas

3.4 Estados financieros – Estados de resultados

Conclusiones y Recomendaciones

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

ANEXOS

- Cronograma
- Modelo de Cuestionario y Entrevista

2.14 Cronograma

Objetivo específico	Actividad	Resultado esperado	Tiempo (semanas)
1. Estudiar la base conceptual de la contabilidad de inmobiliarias	1.1 Instruirse en costos de empresas inmobiliarias	Conocer de manera general los costos que pueden influir en la empresa	1
	1.2 Identificación de Costos involucrados en la empresa	Determinar de manera organizada los costos que se presentan en los procesos de la empresa	1
2. Analizar la situación contable financiera actual de las inmobiliarias	2.1 Determinación de la muestra para la investigación	Identificar las empresas que evaluarán para la investigación	1
	2.2 Elaboración de cuestionario para la información requerida	Definir la información que nos interesa	1



2.3 Determinación de la ubicación geográfica de las entidades que van a ser evaluadas. 2

2.4 Entrevista y encuesta al personal. Conocer los procesos que se realizan en la entidad y obtener información. 4

2.5 Determinación de costos. Obtener los costos de cada proceso. 1

3. Determinar los niveles de costos, gastos, ingresos y utilidad de las inmobiliarias de Cuenca. 3.1 Evaluación de resultados. A través del análisis encontrar los costos imprescindibles de las empresas. 2

3.2 Elaboración de base de datos. Tener información organizada y completa de cada proceso de las entidades. 2

3.3 Análisis con técnicas estadísticas. Tener el promedio de costos. 2

3.4 Identificación de costos relevantes. Clasificar los costos de mayor a menor importancia. 2

3.5 Análisis de las ganancias. Identificar la utilidad estimada de las ventas. 2

Total 21

### 2.15 Referencias

Colectivo de autores. Contabilidad de costos 2. Cuba: Editorial Félix Varela, 2011. ProQuest ebrary. Web. 9 May 2016.

Charles T. Horngren, Gary L. Sundem, William O. Stratton (2006). Contabilidad Administrativa

Horngren, C. T., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de costos: un enfoque gerencial*. Pearson educación.

Ivonne, Mosquera. (2011). Análisis de los costos y su incidencia en la rentabilidad de MEGAVIHAL. Universidad técnica de Ambato, Ambato.

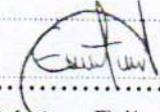
NIC II "Contratos de construcción"



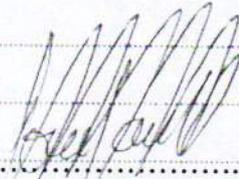
2.16 Anexos

2.17 Firmas de responsabilidad

  
 .....  
 Ávila Iñiguez José Andrés  
 62445

  
 .....  
 Loaiza Muñoz Erika Tatiana  
 62383

2.18 Firma de responsabilidad

  
 .....  
 Ing. Aguirre Maxi Juan Carlos/  
 Director sugerido

2.19 Fecha de entrega

Cuenca, 10 de junio del 2016

Señor

Ing. Xavier Ortega Vázquez

DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

Su Despacho

De mi consideración:

Por medio del presente me permito poner a su consideración el diseño de tesis propuesto por las estudiantes José Andrés Ávila Iñiguez y Erika Tatiana Loaiza Muñoz, con códigos 62445 y 62383 respectivamente, denominado: "Modelo de determinación para fijar las utilidades en el sector inmobiliario de Cuenca.", luego de que se han incorporado los cambios sugeridos por el tribunal examinador conformado por el Econ. Bladimir Proaño, Ing. Ximena Moscoso y el Ing. Juan Carlos Aguirre.

Esperando su pronta respuesta.

Atentamente,

Ing. Juan Carlos Aguirre

DOCENTE DE LA FACULTAD