



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**ENERO – JUNIO 2017**

**EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA**

**PRUEBA PRÁCTICA**

**Ingeniería en Contabilidad y Auditoría**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE**

**Ingeniero en Contabilidad y Auditoría**

**TEMA:**

**Cobertura de los servicios de internet de la empresa In.Planet S.A. en la ciudad de Babahoyo y su afectación en la rentabilidad.**

**EGRESADO:**

**David Josué Guerrero Meza**

**TUTOR:**

**Ing. Jorge José Caicedo Flores, MSC**

**AÑO 2017**

## **Introducción**

Hace algunos años la comunicación entre las personas especialmente a distancia era bastante compleja, hasta que comenzó a surgir un fenómeno que hoy por hoy invade a la mayoría de la población en el mundo, el internet. Niños, jóvenes, incluso ancianos han hecho de esta maravilla mundial algo indispensable en su diario vivir, sin uno darse cuenta está en todos lados, desde que se enciende un celular hasta cuando se envía un mensaje de whatsApp.

Al ver que, en todo lugar, a cada momento, todas las personas de una u otra manera utilizan el internet, muchas personas han apostado por entrar al mercado internauta ya sea estableciendo un negocio como cyber, centros de cómputo, vendiendo planes de internet móvil o en caso de empresas más grandes proveyendo de internet a casas, oficinas e instituciones, ya que ven en este negocio algo muy rentable.

El presente trabajo surgió como requisito para la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría otorgado por la Universidad Técnica de Babahoyo, cuyo propósito fue estudiar la cobertura y su afectación en la rentabilidad de In.Planet S.A., una empresa proveedora de internet tanto residencial como empresarial en la ciudad de Babahoyo, para ello se utilizó una metodología descriptiva-analítica basándose en el levantamiento de información a través de herramientas investigativas como entrevistas, efectuadas tanto a personal administrativo y técnico-operacional de la empresa.

Durante el desarrollo de este estudio de caso se estableció la rentabilidad en los meses de febrero marzo y abril del año 2017 de In.Planet S.A. obtenida por su limitada cobertura, así mismo se determinó la rentabilidad que pudo llegar a tener si se hubiese ejecutado la gestión necesaria para poder ampliar la cobertura de esta empresa en dicha ciudad.

## **Desarrollo**

In.Planet S.A. es una empresa proveedora de servicios de internet tanto residencial como empresarial, de acuerdo con (Andrada, 2015) internet es una red integrada por miles de redes y computadoras interconectadas en todo el mundo mediante cables y señales de telecomunicaciones, que utilizan una tecnología común para la transferencia de datos e interconectar personas.

Con más de 10 años en el mercado ecuatoriano In.Planet S.A. fue constituida el 10 de enero del 2005 con RUC 0992267453001 en la ciudad de Milagro donde actualmente opera la matriz de esta empresa. Con el pasar de los años In.Planet S.A. ha logrado consolidarse en el mercado milagreño y a su vez ha conseguido expandirse a varias zonas del país como Babahoyo, Cumandá, Bucay, Lorenzo de Garaicoa, Roberto Astudillo, Marcelino Maridueña, Río Milagro, Naranjito, Simón Bolívar y Durán.

En la actualidad In.Planet S.A. está presidida por el Ingeniero Harlinton Mora quien a su vez es el propietario fundador de esta empresa, la cual cuenta con una nómina de 83 empleados los cuales están distribuidos en administrativos, técnicos, operadores, vendedores, cajeros, atención al cliente entre otros, cabe recalcar que esta empresa hasta finales del mes febrero contaba con una cartera de 10.456 clientes en total.

Con el objetivo de que la empresa crezca en el Ecuador y previo a un estudio de mercado realizado el cual permite según (Baca Urbina, 2010) “la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” es decir ayuda a conocer la respuesta del mercado, los proveedores la oferta y la demanda de un producto o servicio, el 29 de agosto del año 2014 se abrió una sucursal en la ciudad de Babahoyo, quedando designada la Ing. Cinthia Pacheco como jefe de agencia manteniendo ese puesto hasta el 12 de febrero del 2017, ya que a partir del 13 de ese mismo mes y año la

encargada de la sucursal es la Ing. Yuri Barrera, en donde hasta al 28 de febrero del 2017 In.Planet S.A. contaba con 1075 clientes en dicha ciudad.

Actualmente en Babahoyo existen algunas empresas proveedoras de internet entre las cuales se puede mencionar a la Corporación Nacional de Telecomunicaciones (CNT) empresa pública, Net Life, Antel, Interdatos, Jatnet, Internet para todos e Internat, brindando ya los tres primeros el servicio con fibra óptica que “es un medio de comunicación que utiliza pulsos de luz para transmitir los cuales viajan a través de un filamento de vidrio o material transparente” (Carvajal Vizuite, 2011), siendo la fibra óptica una manera moderna de distribuir el internet ya que es relativamente más rápido que el sistema tradicional wireless con el que trabaja la mayoría de empresas proveedoras de internet incluida In.Planet S.A., es necesario mencionar que este sistema de fibra óptica aunque tiene mayor rapidez resulta más costoso para el cliente.

Al contemplar a tantos proveedores de internet y tomando en consideración que la ciudad de Babahoyo no es tan grande, se podría concluir que el mercado internauta ya está cubierto, pero no es así, ya que en ciertos sectores aledaños a la ciudad no existe cobertura de ningún proveedor de internet para poder satisfacer la demanda de todos aquellos que desean adquirir el servicio, puesto que la mayoría de estas empresas se ha concentrado en abarcar el centro de la ciudad dejando de lado los recintos y parroquias de Babahoyo.

Las oficinas de In.Planet S.A en la ciudad de Babahoyo están ubicadas en la Av. 5 de Junio y Rocafuerte en donde laboran 12 personas, entre administrativos, técnicos, atención al cliente, cajeros y limpieza, a dichas oficinas durante el mes de marzo del año 2017 se acercaron alrededor de 348 personas a solicitar servicio de internet pudiendo satisfacer la demanda de 247 instalando el servicio de internet ya sea en su casa o su lugar de trabajo, ya que las 101 personas restantes interesadas en adquirir el servicio eran de sectores aledaños en los cuales In.Planet S.A. aun no tiene cobertura y por tal motivo la empresa no pudo brindarles el servicio que requerían.

In.Planet S.A tiene cobertura en casi la totalidad de las 4 parroquias urbanas de la ciudad de Babahoyo como lo son: parte de la parroquia Clemente Baquerizo que abarca el centro de la ciudad, la zona universitaria y sectores entre los cuales se puede nombrar a la Lucha Obrera, Muñoz Rubio, Virgilio Zúñiga llegando con señal hasta el sector de La Ventura, la parroquia Dr. Camilo Ponce donde se pudo identificar el sector de Barrio Lindo, la cdla. Carlos Alvarado, el cruce de Chilintomo, la terminal terrestre y el shopping además de las parroquias de El Salto y Barreiro.

De acuerdo con (Sobenys, 2017) jefe técnico de la empresa:

La cobertura de In.Planet S.A en los lugares antes mencionados es muy buena ya que la empresa cuenta con torres en todos esos sectores que permiten brindar una excelente señal de internet y a su vez un servicio de calidad, garantizando así la permanencia de los clientes en la empresa y permitiendo que la misma crezca rápidamente en el mercado babahoyense debido al buen servicio que ofrece.

Pero ¿Qué es la cobertura?, el término cobertura se lo puede ver de distintas maneras pero aplicándolo a este estudio de caso la cobertura es la “extensión territorial que abarcan diversos servicios, especialmente los de telecomunicaciones” Asociación de Academias de la Lengua Española (ASALE, 2014).

Las 101 personas a las cuales In.Planet S.A. no pudo vender el servicio de internet vivían en lugares aledaños a la ciudad de Babahoyo, específicamente en los sectores de El Paraíso, Nuevo Babahoyo, Brisas del Rio y Puerta Negra sectores de la parroquia urbana Clemente Baquerizo pero a los cuales la cobertura de internet de esta empresa aún no se extiende.

In.Planet S.A en la ciudad de Babahoyo oferta 3 planes de internet que más adelante se detallarán, el precio de la instalación del servicio es de \$57,00, este valor cubre la mano de obra, el traslado de cuadrillas y todo lo concerniente a la gestión que realiza la empresa para ejecutar el trabajo, el router tiene un precio de \$28,50, la instalación incluye 15 metros de cable

UTP, en caso de excederse en la cantidad de metros de cable por cada metro adicional a los 15 el cliente deberá pagar 0,57 ctvs. de dólar, cabe mencionar que la antena, el POE, los tubos y todos los materiales que se utilizan al momento de instalar el servicio son propiedad de la empresa, si en algún momento el cliente quiere prescindir del servicio que ofrece In.Planet S.A. la empresa retira todos los equipos, el cliente solo mantendrá consigo el router ya que al momento de hacer la instalación pagó \$28,50 por el equipo, es decir lo compró.

A continuación se detallan los planes que oferta In.Planet S.A. en Babahoyo.

Tabla 1  
*Planes y precios*

<b>Plan</b>	<b>Precio Mensual</b>
Small (2 megas)	\$ 22,80
Platinum (4 megas)	\$ 34,20
Premium (6 megas)	\$ 45,60

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A.

Los valores antes mencionados incluyen IVA y son el monto económico que cada cliente debe pagar en su mensualidad dependiendo el plan que adquieran.

Entonces, el objetivo de este trabajo consistió en determinar mediante un estudio, cómo influye la cobertura del servicio de internet en la rentabilidad de In.Planet S.A. en la ciudad de Babahoyo.

Para esto se debe tener claro qué es la rentabilidad, según (Recursos y Negocios.com, 2013) la rentabilidad es la capacidad que tiene algo o alguien para generar suficientes ganancias, esto quiere decir que entre mayor sea el margen de diferencia entre los ingresos y egresos de una empresa mayor utilidad tendrá, la rentabilidad específicamente mide cuanto generó de

ganancias una inversión, para encontrarla se divide la utilidad o la ganancia para la inversión y se lo multiplica por 100 para poder establecerla en términos porcentuales.

Por otro lado (Ruiz Martinez & Gil Corral, 2012) establecen que el termino rentabilidad refiere al beneficio que se ha obtenido en un determinado periodo de tiempo respecto de los recursos invertidos

Ahora bien, basados en los conceptos de rentabilidad se debe tener claro cuáles son los beneficios que obtiene la empresa respecto a la inversión hecha en Babahoyo, tomando en cuenta la cobertura que la empresa mantiene en las 4 parroquias urbanas del cantón y la cartera de 1075 clientes distribuidos de la siguiente manera: 477 clientes en la parroquia Clemente Baquerizo, en la parroquia Dr. Camilo Ponce cuenta con 211 clientes, 305 y 82 clientes en la parroquia de El Salto y Barreiro respectivamente.

En la siguiente tabla se detalla el ingreso del mes de febrero que percibió la empresa como resultado del pago de los clientes por el servicio de internet que mantienen dependiendo del plan que hayan adquirido.

Tabla 2  
*Ingresos mes de febrero 2017*

<b>Planes</b>	<b>Precios</b>	<b>Cantidad de clientes</b>	<b>Ingreso mensual</b>
Small (2 megas)	\$ 22,80	883	\$ 20.132,40
Platinum (4 megas)	\$ 34,20	157	\$ 5.369,40
Premium (6 megas)	\$ 45,60	35	\$ 1.596,00
<b>TOTAL</b>		<b>1075</b>	<b>\$ 27.097,80</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A.

Mensualmente In.Planet S.A. tiene algunos pagos que permiten desarrollar con total normalidad las operaciones en dicha sucursal, para el mes de febrero los egresos que se realizaron fueron los siguientes:

Tabla 3  
*Egresos mes de febrero 2017*

<b>Detalle</b>	<b>Monto</b>
Alquiler para infraestructura	\$ 2.991,40
Alquiler de vehículo	\$ 960,00
Servicios básicos	\$ 310,00
Sueldos y salarios	\$ 6.467,00
Proveedor Internet (Movistar)	\$ 5.500,00
Mantenimiento de equipos	\$500,00
Gastos de Oficina	\$200,00
<b>Total</b>	<b>\$ 16.928,40</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A.

En base a las tablas antes expuestas se aplicó las formulas previamente establecidas y fundamentados sobre las definiciones de rentabilidad se estableció lo siguiente:

In.Planet S.A. en el mes de febrero del año 2017 tuvo ingresos por \$27.097,80 como resultado de la recaudación por pago de mensualidades de los 1075 clientes existentes hasta la fecha, es necesario mencionar que esos valores incluyen IVA que como se sabe es dinero que le pertenece al estado y no es beneficio para la empresa. Así, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es un tributo que se paga por la transferencia de ciertos bienes de naturaleza corporal, derechos de autor y algunos servicios prestados (Asamblea Nacional del Ecuador Comisión de Legislación y Codificación, 2017), entonces en valores netos sin impuestos la empresa tuvo un



ingreso como resultado de cobro por mensualidades en el mes de febrero del 2017 por un valor de \$23.304,11, este valor es lo que realmente le pertenece a la empresa como ingreso, mientras que los egresos generados en el mes de febrero en el giro normal del negocio fueron de \$16.928,40, teniendo la totalidad de los ingresos y egresos se pudo establecer que ese mes In.Planet S.A. tuvo una utilidad o ganancia operativa por \$6.375,71, para obtener la utilidad neta se calculó el 22% a la utilidad operativa y el resultado obtenido \$1.402,66 se lo restó a dicha utilidad ya que ese dinero se lo tributa al estado como impuesto a la renta y no le pertenece a la empresa. Así, de acuerdo a la Ley Organica de Regimen Tributario Interno (LORTI, 2015) “son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades, nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de esta Ley”, una vez restado el impuesto a la renta de la utilidad operativa finalmente se obtuvo la utilidad neta que fue \$4.973,05 para el mes de febrero.

De esta manera, una vez establecida la ganancia que la empresa tuvo en el mes de febrero se pudo determinar qué tan rentable fue, para esto se aplicó la fórmula de rentabilidad la cual indica que: rentabilidad es igual a la ganancia obtenida \$4.973,05 dividido para la inversión que se utilizó para generar esta utilidad. Para esto, la inversión según (Marín, Montiel, & Ketelhörn, 2014) debe asegurarse para que esta genere los rendimientos que la empresa espera obtener.

Entonces el total de egresos hechos fue \$16.928,40, como resultado de esta división se obtuvo 0,29376964 y ese valor se multiplicó por 100 para expresar la rentabilidad en términos porcentuales, dando como resultado 29,37%, en base a este porcentaje se estableció que In.Planet S.A. en el mes de febrero tuvo una rentabilidad de 29,37%, expresado en otras palabras todos los recursos monetarios o de cualquier índole que la empresa invirtió obtuvo una variación de 29,37%.

De esta forma, para establecer en realidad como afectó la cobertura de la empresa en sus ingresos se tomó en cuenta las ventas del mes de marzo del 2017, en donde previamente se estableció cuantas personas adquirieron el servicio y cuantas no, por motivo de la cobertura, de esta manera se determinó cuánto le ingresó y cuanto le pudo haber ingresado a la empresa si hubiera contado con cobertura en los sectores desde los cuales las personas se acercaban a solicitar el servicio.

Para esto se elaboró una tabla comparativa en la cual se estableció los ingresos percibidos así como los costos y gastos realizados durante el mes de marzo.

Los valores presentados en la siguiente tabla están sin IVA.

Tabla 4  
*Ingresos por ventas de marzo*

<b>Plan</b>	<b>Mensualidad</b>	<b>Instalación</b>	<b>Router</b>	<b>Total</b>	<b>Ventas</b>	<b>Ingresos</b>
Small	\$20,00	\$50,00	\$25,00	\$95,00	221	\$20.995,00
Platinum	\$30,00	\$50,00	\$25,00	\$105,00	23	\$2415,00
Premium	\$40,00	\$50,00	\$25,00	\$115,00	3	\$345,00
<b>Total</b>					<b>247</b>	<b>\$23.775,00</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A

Una vez establecidos los ingresos por ventas del mes de marzo se le sumó el ingreso por mensualidades de los clientes anteriores, entonces \$23.775,00 más \$23.304,11, donde da como resultado \$47.079,11 que fueron el total de ingresos generados durante el mes de marzo.

Por otro lado, una vez obtenidos los ingresos percibidos por In.Planet S.A. resultado de las ventas efectuadas en el mes de marzo del año 2017, se procedió a determinar los costos y gastos en que la empresa tuvo que incurrir para poder dejar operativos a todos los clientes que adquirieron el servicio.

Antes de desglosar los valores invertidos se debe tener claro que son los costos y su diferencia con respecto a los gastos, según el criterio de (Barajas Nova, 2008) los costos en una empresa representan la inversión que la misma hace en las compras necesarias para poder vender un producto (mercadería) o brindar un servicio.

Por otra parte, “los gastos representan el consumo de recursos productivos que realiza la empresa para desarrollar su proceso de creación de valor, que encuentra su contraprestación en los ingresos que generan sus ventas de bienes y servicios” (Mallo & Pulido, 2008, pág. 473).

De este modo, In.Planet S.A. en el mes de marzo incurrió en varios costos y gastos que fueron necesarios para poder instalar el servicio de internet a todos sus clientes, a continuación los valores.

Tabla 5  
*Costos de instalación marzo*

<b>Rubro</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Clientes</b>	<b>Costo Total</b>
2 megas	\$1,00	221	\$221,00
4 megas	\$2,00	23	\$46,00
6 megas	\$3,00	3	\$9,00
Nano Station	\$30,00	247	\$7.410,00
Router	\$15,00	247	\$3.705,00
Tubos	\$5,00	247	\$1.235,00
Cable	\$1,00	247	\$247,00
<b>Total</b>	<b>\$47,00</b>		<b>\$12.873,00</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A

En la tabla anterior se muestran los costos en que la empresa tuvo que incurrir para instalar a las 247 personas que adquirieron el servicio durante el mes de marzo, el total de costos que In.Planet S.A generó para efectos de instalación a clientes nuevos en ese mes fue de \$12.873,00,

una vez obtenido los costos en que se incurrieron para instalar a los nuevos clientes a ese valor se le sumó los costos y gastos fijos mensuales que tuvo la empresa, de este modo, \$12.873,00 más \$16.928,40 da como resultado \$29.801,40 que fue la totalidad de los costos y gastos generados durante el mes de marzo.

Ahora bien, al tener ya los ingresos y egresos del mes de marzo se estableció la utilidad obtenida en dicho periodo y por ende la rentabilidad de la empresa de manera general durante el mes de marzo, entonces al restar los ingresos \$47.079,11 menos los egresos \$29.801,40 se obtuvo la utilidad o ganancia operativa que es \$17.277,71 menos \$3.801,10 que es el valor a pagar por impuesto a la renta, luego de efectuar esa resta se obtuvo la ganancia neta que es \$13.476,61.

De igual manera, como se hizo con el mes de febrero, una vez determinada la ganancia y la inversión se procedió a calcular la rentabilidad, entonces \$13.476,61 divididos para la inversión total efectuada en el mes de marzo \$29.801,40 da como resultado 0,45221399 que al multiplicarlo por 100 arroja un 45,22% de rentabilidad generada en el mes de marzo, un 15,85% más que el mes anterior.

Aunque es cierto que, en el mes de febrero no se generaron ingresos por ventas ya que ese mes tuvo inconvenientes la empresa con su proveedor de internet y quizá por eso la diferencia en ganancias y por ende en la rentabilidad de la empresa es bastante considerable, pero ese no es el centro de este estudio de caso, sino lo que se buscó conocer es cuanto hubiera sido la rentabilidad de In.Planet S.A. si se hubiera logrado proveer de internet no solo a las 247 personas de la zona urbana que en el mes de marzo solicitaron el servicio sino también a las 101 restantes a las cuales la empresa en cuestión no pudo venderles.

Para esto se elaboró una tabla en la cual se reflejan los ingresos que hubiera tenido In.Planet S.A. si hubiese contado con cobertura en dichos sectores.

Tabla 6  
*Ingresos marzo 2017 si hubiese habido cobertura*

<b>Plan</b>	<b>Mensualidad</b>	<b>Instalación</b>	<b>Router</b>	<b>Total</b>	<b>Ventas</b>	<b>Ingresos</b>
Small	\$20,00	\$50,00	\$25,00	\$95,00	310	\$29.450,00
Platinum	\$30,00	\$50,00	\$25,00	\$105,00	34	\$3.570,00
Premium	\$40,00	\$50,00	\$25,00	\$115,00	4	\$460,00
<b>Total</b>					<b>348</b>	<b>\$33.480,00</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A

A simple vista se nota la diferencia considerable en los ingresos percibidos por In.Planet S.A. como resultado de la venta de los planes de internet en la sucursal de Babahoyo, al hacer una comparación de los ingresos que fueron, con los que pudieron ser, se estableció el siguiente resultado, ingreso por ventas efectuadas en el mes de marzo \$23.775,00, ahora, si se toman los \$33.480,00 que pudieron haber ingresado a la empresa, se estableció una diferencia de \$9.705,00 que dejó de ingresar a la empresa por concepto de ventas en el mes de marzo por la falta de cobertura en los sectores ya mencionados.

Ahora, según información obtenida mediante entrevista a la jefa de agencia de In.Planet S.A. en Babahoyo, los gastos adicionales en los que la empresa tendría que incurrir son la colocación de una torre con APs en el sector de Puerta Negra ya que es un lugar estratégico para que pueda abastecer de internet a los sectores aledaños previamente mencionados.

Los puntos de acceso, también llamados APs o wireless access point, son equipos hardware configurados en redes wifi y que hacen de intermediario entre la computadora y la red externa (local o Internet). El access point o punto de acceso hace de transmisor central y receptor de las señales de radio en una red wireless. (Ordenadores y Portátiles, 2014)

Además de los costos y gastos que incurre la empresa para plantar la torre se le sumaría \$100,00 por energía eléctrica, el costo de la ubicación de esta torre con todos los equipos

necesarios sería de \$2.125,00, arrendamiento \$200,00 y mantenimiento por el mes \$125,00, es decir la totalidad de la inversión en la torre para que quede lista para proveer de internet a todas esas localidades es de \$2.550,00, otro costo que variaría en el mes es el de los equipos que se instalan, ya que como van a ser mayor la cantidad de instalaciones es lógico que el rubro en el mes de marzo por equipos se eleve, respecto a los demás costos y gastos se mantienen tal cual como en meses anteriores.

Entonces, el cuadro de costos para el mes de marzo si la empresa hubiese tenido cobertura en los sectores ya mencionados y por ende hubiese podido vender los 348 planes de internet, quedaría de la siguiente manera.

Tabla 7

*Costos por equipos de instalación marzo 2017, si se hubiese tenido cobertura*

<b>Rubro</b>	<b>C. Unitario</b>	<b>Clientes</b>	<b>Costo Total</b>
2 megas	\$1,00	310	\$310,00
4 megas	\$2,00	34	\$68,00
6 megas	\$3,00	4	\$12,00
Nano Station	\$30,00	348	\$10.440,00
Router	\$15,00	348	\$5.220,00
Tubos	\$5,00	348	\$1.740,00
Cable	\$1,00	348	\$348,00
<b>Total</b>	<b>\$47,00</b>		<b>\$18.138,00</b>

Elaborado por David Guerrero Meza

Fuente: In.Planet S.A

Una vez establecidos los costos de los equipos utilizados en la instalación por \$18.138,00 dólares, a este valor se le sumó los costos y gastos extras en los que la empresa debió incurrir para poder brindar el servicio, en este caso sería \$18.138,00 más \$2.550,00 que cuesta ubicar la torre y darle el mantenimiento el primer mes, más todos los egresos que mensualmente se

hicieron para el desarrollo de las actividades de la empresa que son \$16,928,40, sumando todos estos valores se obtuvo una totalidad de egresos en el mes de marzo por \$37.616,40.

Ya obtenidos los egresos que pudo haber incurrido In.Planet S.A. en el mes de marzo \$37.616,40, se procedió a sumar la totalidad de ingresos tanto por las ventas en el mes de marzo como por el cobro de mensualidades de clientes antiguos, entonces: \$33.480,00 por concepto de ventas en marzo más \$23.304,11 por cobro de mensualidades dando un total de ingresos en el mes de marzo de \$56.784,11.

Calculado ya la totalidad de los posibles ingresos y egresos, se procedió a determinar cuánto hubiese sido la ganancia de In.Planet S.A. en Babahoyo, si no tuviera el inconveniente de no tener cobertura en algunos lugares donde las personas requerían el servicio que la empresa oferta.

Entonces, \$56.784,11 menos \$37.616,40 que fue el total de desembolsos hechos en ese mes arroja una utilidad operativa de \$19.167,71 restándole el 22% correspondiente al impuesto a la renta, queda una utilidad neta de \$14.950,81.

Una vez obtenida la utilidad neta, se estableció cuál hubiese sido la rentabilidad de In.Planet S.A. si tuviese cobertura en los sectores ya mencionados y hubiese logrado vender el servicio de internet a las 348 personas que se acercaron a la oficina a contratar un plan de internet.

Aplicando la fórmula para obtener la rentabilidad: utilidad obtenida en el periodo (marzo 2017) \$14.950,81 dividido para la inversión efectuada en ese mismo mes \$37.716,40 dio como resultado 0,39640077 que al multiplicarlo por 100 se generó rentabilidad en el mes de marzo de In.Planet S.A en la ciudad de Babahoyo de 39,64%.

La rentabilidad en el mes de marzo si se hubiesen vendido los 348 planes de internet es de 39.64% un 5,58% menos que la rentabilidad real que genero la empresa en ese mes que fue de 45,22%. Pero ¿Por qué? si se vendió mucho más y las utilidades o ganancias fueron mucho más altas.

A continuación se detalla en una tabla todas las diferencias en el mes de marzo tomando en cuenta los 247 planes que se vendieron así como también los 348 que pudieron haberse vendido.

Tabla 8  
*Variación marzo 2017*

<b>Detalle</b>	<b>Total Ingresos</b>	<b>Total Egresos</b>	<b>Utilidad Neta</b>	<b>Rentabilidad</b>
247 ventas	\$47.079,11	\$29.801,40	\$13.476,61	45,22%
348 ventas	\$56.784,11	\$37.616,40	\$14.950,81	39,64%
<b>Variación</b>	<b>\$9.705,00</b>	<b>\$7.815,00</b>	<b>\$1.204,20</b>	<b>5,58%</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A

Mayores ingresos o una mayor utilidad no precisamente asegura una rentabilidad más alta para una empresa, el caso que se acaba de ver es un ejemplo claro de esto, los ingresos si se hubieran vendido los 348 planes son \$9.705,00 más, mientras que la utilidad \$1.204,20 por encima si solo se hubieran hecho las 247 ventas.

Con esa diferencia en los ingresos y la utilidad se pudiera decir que la rentabilidad iba a ser mayor, pero no fue así, ya que la rentabilidad como se establece en páginas anteriores se mide específicamente por la inversión hecha para generar ganancias. De este modo, la inversión a hacerse si se hubiese instalado a las 348 personas es mucho más elevada que la inversión por solo 247 instalaciones, \$7.815,00 más se hubieran tenido que invertir para realizar todo el trabajo.

Esto ocurre en marzo, mes en que se realiza la instalación, pero ¿qué sucede en los meses posteriores?



Los meses siguientes a marzo, la rentabilidad de In.Planet S.A. debería tener una variación favorable, ya que la inversión no cambiaría considerablemente respecto a la cantidad de clientes que tenga la empresa.

Entonces, para hacer una comparación y poder establecer la rentabilidad del mes de abril visto desde ambas perspectivas se planteó lo siguiente:

Hasta el 28 de febrero del 2017 In.Planet S.A. en la sucursal de Babahoyo contaba con 1075 clientes activos, en el mes de marzo la empresa concreto 247 ventas, es decir hasta el 31 de marzo en cifras reales obtenidas mediante información brindada por la jefa de agencia y en base a los cálculos hechos In.Planet S.A. contaba con 1322 clientes los cuales en el mes de abril pagarían sus respectivas mensualidades dependiendo del plan que hayan adquirido.

Por otra parte y siguiendo con el supuesto que la empresa hubiera podido vender los 348 planes de internet se tendría: 1075 clientes hasta el mes de febrero más 348 clientes en el mes de marzo sería 1423 clientes en total que la empresa tendría al 31 de marzo los cuales igual que en el caso anterior pagarían sus planes de internet.

En el siguiente cuadro se detalla los ingresos, gastos, utilidad y rentabilidad que la empresa hubiese tenido en el mes de abril visto desde las dos perspectivas de ventas antes mencionadas

Tabla 9  
*Rentabilidad abril 2017*

<b>Detalle</b>	<b>Total Ingresos</b>	<b>Total Egresos</b>	<b>Utilidad Neta</b>	<b>Rentabilidad</b>
1322 clientes	\$47.079,11	\$16.928,40	\$30.150,71	178,10%
1423 clientes	\$56.784,11	\$17.353,40	\$39.430,71	227,22%
<b>Variación</b>	<b>\$9.705,00</b>	<b>\$425,00</b>	<b>\$9.280,00</b>	<b>49,12%</b>

Elaborado por David Guerrero Meza  
Fuente: In.Planet S.A

Claramente en el cuadro anterior se establece una mayor utilidad o ganancia para el mes de abril en el caso que se hubiesen vendido los 348 planes de internet y en ese mes la rentabilidad también hubiera aumentado de una manera considerable un 49,12% más que al tener solamente 1322 clientes.

En entrevista realizada a la jefa de agencia en la sucursal de Babahoyo manifestó:

Según informes que he estado leyendo no es el primer mes que sucede esta gran ola de demanda del servicio de internet, sino que la administración anterior no ha tomado las medidas necesarias para solucionar los inconvenientes con la cobertura en esta sucursal (Barrera Mayorga, 2017)

In.Planet S.A tiene el proyecto en el mes de julio de colocar una torre con un A.P. en el sector de Puerta Negra, aunque según declaraciones efectuadas por la jefa de sucursal existe un riesgo el cual según (Gitman & Zutter, 2012) “es una medida de la incertidumbre en torno al rendimiento que ganará una inversión”, de este modo, hay la probabilidad de que todas aquellas personas que querían contratar el servicio ya hayan concretado con otro proveedor de internet, y teniendo en consideración que en esos sectores no existe una gran cantidad poblacional podría ser un poco arriesgado colocar una torre en ese sector.

Para esto la empresa tiene programado hacer un estudio en los sectores antes indicados, en el cual puedan determinar y confirmar que efectivamente esa inversión de recursos que tienen pensado realizar la empresa le va a generar las ganancias y la rentabilidad que la empresa espera obtener.

## Conclusión

Al finalizar este estudio de caso y en base a lo descrito en el desarrollo de este trabajo, se concluyó que:

In.Planet S.A. en la actualidad es una empresa sólida dentro del mercado de las telecomunicaciones en la ciudad de Babahoyo, que ofrece un servicio de calidad satisfaciendo la necesidad de sus clientes y por ende agrandando considerablemente su cartera comercial.

No obstante, esta empresa ha centrado sus esfuerzos en acaparar la zona céntrica de Babahoyo, sin darse cuenta que en los alrededores de la ciudad existe una gran cantidad de demanda que requiere el servicio, a la cual In.Planet S.A. no puede proveer de internet debido a que no tiene cobertura en dichos sectores.

La inexistencia de cobertura en los sectores rurales del cantón Babahoyo le está restando a In.Planet S.A. la oportunidad de percibir mayores ingresos y a su vez generar una mayor utilidad para la empresa.

Finalmente se concluyó que In.Planet S.A. en la ciudad de Babahoyo es una empresa bastante rentable que está inmersa en uno de los mercados más potentes y prósperos en el Ecuador y el resto del mundo, pero que está evitando de que esa rentabilidad sea mucho más amplia debido a que la cobertura de la misma es limitada y no satisface toda la demanda que el servicio tiene, sin embargo, la colocación de una torre en el sector de Puerta Negra sería la acción a tomar más adecuada para solucionar los inconvenientes que la empresa tiene respecto a su cobertura, de esta forma podría generar una rentabilidad más óptima para In.Planet S.A. en la capital Ríosense.

## Bibliografía

- Andrada, A. M. (2015). *Nuevas tecnologías de la información y la comunicación NTICX*. Argentina: Maipue.
- Asamblea Nacional del Ecuador Comisión de Legislación y Codificación. (2015). *Ley Organica de Regimen Tributario Interno (LORTI)*. Quito: Lexis S.A.
- Asamblea Nacional del Ecuador Comisión de Legislación y Codificación. (01 de 06 de 2017). *SRI*.  
Obtenido de SRI: <http://www.sri.gob.ec/web/10138/102>
- Asociación de Academias de la Lengua Española. (2014). *Diccionario de la lengua española*. Madrid: S.L.U. ESPASA LIBROS.
- Baca Urbina, G. (2010). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGraw-Hill.
- Barajas Nova, A. (2008). *FINANZAS PARA NO FINANCIEROS CUARTA EDICION*. Bogota D.C.: Pontificia Universidad Javeriana.
- Barrera Mayorga, Y. (19 de 03 de 2017). Situación de In. Planet Babahoyo. (D. Guerrero, Entrevistador)
- Carvajal Vizuete, P. A. (Junio de 2011). Enlace de transmisión de datos por fibra óptica entre las ciudades Ambato-Píllaro para la optimización de los servicios de telecomunicaciones que ofrece un ISP. Ambato, Ecuador.
- Gitman, L., & Zutter, C. (2012). *Principios de administración financiera*. Mexico: PEARSON.
- Mallo, C., & Pulido, A. (2008). *Contabilidad Financiera Un Enfoque Actual*. Madrid: Paraninfo.
- Marín, N., Montiel, E., & Ketelhörn, N. (2014). *Evaluación de inversiones estratégicas*. Bogotá: LID.
- Ordenadores y Portátiles*. (2014). Obtenido de Ordenadores y Portátiles: <http://www.ordenadores-y-portatiles.com/punto-de-acceso.html>
- Recursos y Negocios.com*. (12 de Junio de 2013). Obtenido de Recursos y Negocios.com: <http://www.recursosynegocios.com/que-es-la-rentabilidad-y-utilidad-de-un-negocio/>

Ruiz Martinez, R., & Gil Corral, A. (2012). *Principios de Gestión Financiera*. Madrid, España: Síntesis S.A.

Sobenys, B. (17 de Marzo de 2017). Cobertura de In.Planet S.A. (D. Guerrero, Entrevistador)

# ANEXOS

**Formato de la entrevista a la jefa de agencia y al supervisor técnico de In.Planet S.A. en la ciudad de Babahoyo.**

**Jefa de Agencia – Ing. Yuri Barrera**

1. Datos de la empresa (fecha de creación, cantidad de clientes, sucursales, es decir información general).
2. ¿Cuál es el principal inconveniente que tiene la empresa?
3. ¿Cuáles son los planes y precios que oferta la empresa?
4. ¿Cómo maneja las instalaciones (de internet) la empresa?
5. ¿Cómo califica usted la gestión de su antecesora?
6. ¿Cuáles son las medidas a tomar para solucionar el problema de la falta de cobertura?

**Supervisor Técnico – Byron Sobenis**

1. ¿Qué conoce usted de la competencia en lo que respecta a proveedores de internet en esta ciudad?
2. ¿Cómo califica el servicio de internet de In.Planet S.A. en la ciudad de Babahoyo respecto a la calidad de internet?
3. ¿Cuál es la inversión que se necesitaría hacer para que la torre en el sector de Puerta Negra quede en óptimas condiciones de funcionamiento?
4. ¿Considera usted que ubicando la torre en el sector de Puerta Negra, se solucionarían los problemas de falta de cobertura en Nuevo Babahoyo, Brisas del Rio y Paraíso Sur?