



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN NOVIEMBRE 2023 – ABRIL 2024

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE: LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y

AUDITORIA

TEMA:

“RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL COMERCIAL DE AGROQUÍMICOS “ROCIÓ” EN
LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2021 - 2022.”

ESTUDIANTE:

JUAN CARLOS VILLACRES SANDOYA

TUTOR:

CPA. NANCY UHSCA CUZCO, MBA.

AÑO 2024

Contenido

| | |
|---------------------------------|----|
| PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA..... | 3 |
| JUSTIFICACIÓN..... | 5 |
| OBJETIVOS..... | 6 |
| Objetivo general..... | 6 |
| Objetivos específicos..... | 6 |
| LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN..... | 7 |
| ARTICULACION DEL TEMA..... | 8 |
| MARCO CONCEPTUAL..... | 9 |
| MARCO METODOLÓGICO..... | 17 |
| RESULTADOS..... | 19 |
| DISCUSIÓN DE RESULTADOS..... | 23 |
| CONCLUSIONES..... | 28 |
| RECOMENDACIONES..... | 29 |
| REFERENCIAS..... | 30 |
| ANEXOS..... | 33 |

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A nivel mundial las empresas fracasan debido a factores internos y externos que en muchas ocasiones no son contemplados, los cuales pueden ser planeación, racionalización de costos y gastos, lo que genera baja rentabilidad, o sencillamente se crean sin tener un plan claro de negocio que permita alcanzar sus metas a corto y largo plazo, lo cual las hace insostenibles en el mercado. Los fertilizantes y otros insumos agrícolas tienen un papel importante en el proceso de producción agrícola, Sin embargo, las interrupciones de las cadenas de comercialización y el incremento en la demanda mundial, aumentaron el nivel de precios de estos insumos, encareciendo a los fertilizantes.

En Ecuador las pequeñas y medianas empresas (Pymes) dedicadas al comercio en diferentes sectores económicos constituyen una fuente de empleo y productividad para el país, cuyas instituciones en su mayoría manejadas de manera informal con diversas fallas en los procesos internos como consecuencia de la falta de planificación, organización y estructuración del departamento de ventas que dificultan su rentabilidad y consideración para adquirir fuentes de financiamiento que mejoren la producción y aumento de las ventas. Los precios de los agroquímicos se han disparado a niveles no vistos en más de una década y sus efectos se sienten entre agricultores y consumidores.

Los Ríos es una de las principales provincias agrícolas, por ende la venta de productos agroquímicos es necesaria, se utilizan prácticamente en todas las plantaciones, como: arroz, maíz, caña de azúcar, banano, plátano, papa, cultivos frutales y hortalizas. No obstante, entre los factores que limitan la rentabilidad en los comerciales es la falta de control y desaprovechamiento de herramientas financieras.

En el periodo 2022 del comercial de agroquímicos “Roció” presenta una disminución en su rendimiento económico considerable, en comparación con el periodo 2021. Existe una correlación entre el apalancamiento financiero y la rentabilidad de las empresas, y es diferenciada por el tamaño del negocio y por año de estudio, tanto en sentido como en magnitud. En el periodo 2021 las obligaciones con terceros fueron de veintiséis mil quinientos dólares a diferencia del 2022 que disminuyo seis mil dólares, el capital neto, el efectivo y el inventario disponible también disminuyeron en gran medida, como resultado la rentabilidad del comercial disminuyo.

El comercial Rocío es una pequeña empresa dedica a la venta de productos agrícolas, hace más de tres décadas inicio sus actividades, realiza compras y ventas en mayor y menor volumen de fertilizantes, abonos, herbicidas, insecticidas y otros químicos usados en los cultivos de gramíneas y hortalizas, desde sus inicios ha estado en la misma dirección, situado en las calles 5 de junio y García Moreno. Dicho negocio al principio solo compraba el producto de las cosechas, pero al observar la necesidad de los agricultores por adquirir insumos, les proporcionó dichos productos a cambio de un valor monetario.

Los réditos económicos son cifras determinadas por el volumen de ingresos y egresos que se contabilizan en una casa comercial, y son registradas en el estado de pérdidas y ganancias. Sin importar la dimensión de la organización todas desean tener superávit al finalizar el periodo contable. Cuando una empresa se desempeña a cabalidad se dice que ha sido rentable, no obstante, para determinar qué tan efectividad ha sido una entidad se aplica ratios financieros, solo se mide el quantum de las utilidades también se analiza su índice de endeudamiento y el uso adecuado de sus activos.

JUSTIFICACIÓN

El estudio de la rentabilidad es de suma importancia debido que permite a las empresas e instituciones lograr el máximo rendimiento o capacidad para generar utilidades a través de las ventas y aprovechar cada uno de los recursos que posee, al realizar el estudio se implementan ratios financieros que ayudan a conocer el nivel de rentabilidad. Además, cabe mencionar que al obtener los resultados del análisis de cada uno de los indicadores de rentabilidad se podrá detectar aquellas falencias que presentan las empresas y así dar sugerencias de mejoras.

Es importante la realización del presente caso de estudio para identificar de manera más técnica los factores que incidieron en la economía del comercial de agroquímicos “Roció”. Este trabajo académico permitirá describir los beneficios que los usuarios internos y externos requieren; debido a que, al incrementar la rentabilidad la empresa podrá diversificar sus servicios y la oferta de agroquímicos, el análisis de los recursos disponibles permite tomar decisiones más efectivas en incrementar la rentabilidad del comercial.

El análisis de los estados financieros al término de cada periodo permite evaluar las condiciones en que opera el comercial Roció, gracias al uso de ratios financieros sumado a las evaluaciones comparativas horizontales y verticales facilitan la toma de decisiones de sus propietarios. La microempresa Roció opera en un mercado muy competitivo con un gran número de comerciales dedicados a este fin, por lo que la previsión de negocio con un apalancamiento financiero efectivo es fundamental.

OBJETIVOS

Objetivo general

Evaluar la rentabilidad de agroquímicos “Roció” en los periodos 2022 y 2021.

Objetivos específicos

- Identificar los factores que impactan en la rentabilidad comercial de agroquímicos “Roció”
- Realizar un análisis vertical y horizontal de los estados de situación financiera y estados de resultados de los periodos 2022 y 2021.
- Aplicar ratios financieras en el balance y estado de resultado de los periodos 2022 y 2021.

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El presente trabajo titulado “Rentabilidad económica del comercial de agroquímicos “Roció” en la ciudad de Babahoyo periodo 2021 – 2022” sin lugar a dudas debido a la semejanza se complementa con la línea de investigación gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control; y se contextualiza; en la sublínea de gestión financiera y compromiso social, debido a las siguientes características:

Se observa una relación directa entre las cifras económicas del comercial de agroquímicos “Roció” de la ciudad de Babahoyo y la línea de investigación Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control, debido a que el giro del negocio es orientado a la venta de agroquímicos y se han suscitados hallazgos en la rentabilidad financiera entre el periodo 2022 y 2021.

En efecto, este proyecto de titulación enmarca dentro de la sublínea de investigación gestión financiera y compromiso social, puesto que la variable a estudiar son los estados financieros de los periodos 2021 y 2022, la misma que hace referencia un gestión financiera, administrativa, tributaria; y que para poder ejecutar un buen trabajo y alcanzar las metas de tener una rentabilidad, se debe utilizar o aprovechar todas las herramientas financieras para superar la rentabilidad de años anteriores.

ARTICULACION DEL TEMA

El enlace entre las temáticas de titulación y el presentado al finalizar las pasantías es muy importante para entender de qué manera las experiencias adquiridas en las organizaciones que le dieron la oportunidad de hacer pasantías en sus instalaciones puede elevar el nivel de desempeño a los estudiantes para aplicarlos en el ámbito laboral.

Las prácticas profesionales se complementan con las técnicas y conocimientos adquiridos en el alma mater, cuyas enseñanzas y directrices dadas por los catedráticos en el área contable, financiero, y tributarios; ya sea en el sector público o privado implica la aplicación de procesos de acuerdo a normas contables existentes. Por ello, los profesionales adquieren estas habilidades en la combinación de prácticas en empresas y el conocimiento aprendido en la universidad.

Queda en evidencia que hay una correlación entre el proyecto de titulación y el proyecto de pasantías debido a que en ambos se usan términos financieros contables, a experiencia adquirida durante las prácticas profesionales es sin duda un gran aporte a los estudiantes para dominar las herramientas de estudio que permiten llevar a cabo un análisis financiero sólido en el proyecto, y en el ejercicio de su vida profesional que en gran medida permitirá su subsistencia.

MARCO CONCEPTUAL

La rentabilidad económica en las Ciencias Contables, es una medida financiera que analiza si una entidad usa sus activos de manera eficaz para obtener réditos satisfactorios, lo cual es importante para el cumplimiento de la misión y objetivos empresariales. Dicho esto, se entiende como un indicador clave para determinar la disposición del comercial para obtener utilidad en concomitancia con el capital invertido y los recursos utilizados en su actividad comercial.

De acuerdo a (Westreicher G., 2021)

La rentabilidad financiera es la utilidad que ingresa a las arcas de la entidad gracias al acertado manejo de inversiones gestionadas en el ciclo económico. Sin embargo, para su análisis es indispensable la información recopilada en el balance general y el estado de resultados. Estos valores se los expresaras en porcentajes. (pág. 36)

La rentabilidad económica se calcula comúnmente como el cociente entre el beneficio operativo o la utilidad antes de intereses e impuestos (EBIT) y el total de activos de la empresa.

La fórmula general para calcular la rentabilidad económica (RE) es:

$$RE = \frac{\text{Beneficio Operativo (EBIT)}}{\text{Total de Activos}}$$

Donde:

Beneficio Operativo (EBIT): También conocido como utilidad antes de intereses e impuestos, es el beneficio obtenido por la empresa antes de descontar los gastos financieros e impuestos.

La totalidad de activos está agrupada por todo lo que posee una organización, en efecto está sub clasificado por inventarios, efectivo equivalente efectivo y otras cuentas que el

comercial utiliza en su desempeño cotidiano. Cabe indicar que más allá de estar divididos en corrientes y no corrientes, también se los distinguen por ser tangibles e intangibles. (Espinoza et al, 2019)

El rendimiento institucional debe estar reflejado en los resultados de la efectividad del comercial para general utilidad y medir el aprovechamiento de los recursos, si los réditos aumentan tendrá correlación con la eficiencia de la gestión en el aprovechamiento de los recursos. Si el quantum del superávit es mayor en cada ciclo económico, la entidad estaría creciendo exponencialmente, caso contrario es si posee déficit todos los años consecuentes. (Flores, Rosas, & Ruiz, 2018).

Según Zambrano et al (2021), El redito económico de una entidad esta correlacionada por la idoneidad que le permita obtener superávit al finalizar los periodos comerciales anuales, esta incidencia varía según el tipo de empresa porque poseen diferentes métodos que se aplican no solo por la actividad que desempeñan, también por las estrategias de marketing que usan. La administración eficiente del capital social, talentos humanos y recursos materiales hacen que el desempeño de una organización sea exitoso o un fracaso, eso depende del acierto que tengan los gerentes y su equipo de trabajo, por ello es importante la prolijidad por quienes la conforman, de esta manera podrán reducir costos, aprovechar el apalancamiento financiero y obtener resultados favorables en sus ratios financieros. (Quy & Nguyen, 2020).

Estructura de costos

Al tener el control de los costos operativos, quiere decir que los puede reducir al máximo posible sin afectar la calidad del producto o servicio, esto incluye la optimización de los costos de producción, distribución, marketing y administración; por ello es importante la fiscalización permanente del desarrollo empresarial. (Asana, 2022) La disposición que una entidad posee para

establecer tarifas idóneas sin traspasar la línea de costo y obtener un margen de ganancia aceptable es importante para el continuo funcionamiento de la organización, lo cual manifiesta que el comercial posee la capacidad de adaptarse a la volatilidad del mercado. (Manrique, 2019).

La cantidad y la estructura de la deuda de una empresa pueden influir en su rentabilidad financiera. Un nivel adecuado de endeudamiento puede aumentar el rendimiento sobre el capital propio, pero un exceso de deuda puede aumentar los costos financieros y reducir la rentabilidad (Espinoza Z. A., 2020). La administración eficiente de las obligaciones con el fisco puede tener un efecto negativo o positivo en los réditos de la entidad, dependiendo de la aplicación de la norma para obtener incentivos económicos en el cumplimiento oportuno de los mismos, dependiendo de las estrategias pueden obtener motivaciones por cumplimiento con el departamento de recaudación fiscal. (Monforte, 2022)

Innovación y diferenciación

Las entidades que idealizan o rediseñan sus productos, servicios o planes estratégicos de desempeño sin lugar a dudas están un paso adelante ante la competencia, porque brindan un servicio de mayor calidad a sus clientes, lo cual les retribuyen en ganancias significativas que les permitan obtener réditos de grandes porcentajes (Becerril, Godínez, & Canales, 2019). Estos son solo algunos de los factores que pueden influir en la rentabilidad financiera de una empresa. Es importante que las empresas analicen cuidadosamente estos factores y tomen medidas para optimizar su desempeño financiero en función de su situación específica.

Tabla 1

Factores que inciden en la rentabilidad financiera de una empresa

| Factor | Descripción |
|---------------------------------------|--|
| Eficiencia operativa | Es la disposición que tiene la entidad para el uso eficiente de sus recursos en la producción de bienes o servicios, lo que incluye la optimización de procesos y la reducción de costos operativos. |
| Gestión del capital de trabajo | La capacidad de la empresa para administrar eficazmente sus activos corrientes y pasivos corrientes, incluyendo inventarios, cuentas por cobrar y cuentas por pagar, para mantener una posición financiera sólida. |
| Innovación y diferenciación | La capacidad de la empresa para desarrollar productos, procesos o modelos de negocio innovadores que generen valor agregado para los clientes y permitan obtener ventajas competitivas en el mercado. |

Fuente: Adaptado de Zambrano et al (2021)

Return on Assets (ROA): También conocido como retorno sobre activos, este indicador mide la capacidad de la empresa para generar beneficios con los activos totales que posee, calculado como beneficio neto dividido por los activos totales. (Gaytán, 2021).

$$ROA = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activos Totales}}$$

Return on Equity (ROE): El retorno sobre el patrimonio neto indica la rentabilidad que la

$$ROE = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Patrimonio Neto}}$$

empresa genera sobre el capital aportado por los accionistas. Se calcula dividiendo el beneficio neto entre el patrimonio neto (Aguirre, Barona, & Dávila, 2020). La fórmula es:

Margen de Beneficio Neto: Este indicador muestra la proporción de los ingresos totales que se convierten en beneficio neto después de deducir todos los gastos, incluidos los costos operativos, impuestos e intereses. Se calcula dividiendo el beneficio neto entre los ingresos totales y se expresa como un porcentaje. La fórmula es:

$$\text{Margen de Beneficio Neto} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100\%$$

Margen de Beneficio Operativo: Este indicador muestra la eficiencia de la empresa en la generación de beneficios a partir de sus operaciones principales, excluyendo los gastos financieros e impuestos. En la siguiente imagen se podrá apreciar los pasos a seguir para la

ejecución de este proceso con la fórmula que está a continuación:

$$\text{Margen de Beneficio Operativo} = \frac{\text{Beneficio Operativo}}{\text{Ingresos Totales}} \times 100\%$$

Rentabilidad del Capital Empleado (ROCE): Este indicador evalúa la eficiencia de la empresa en la generación de beneficios en relación con el capital empleado, que incluye tanto el capital propio como la deuda a largo plazo. El cálculo se lo realiza dividiendo el beneficio operativo entre el capital empleado.

$$ROCE = \frac{\text{Beneficio Operativo}}{\text{Capital Empleado}}$$

El análisis de estados financieros es uno de los más comunes, el análisis de tendencias y ratios financieros proporciona información sobre los réditos, cualidad dinero efectivo al menor y menor tiempo y la efectividad de gestión de una entidad. (Flores et al., 2019) No obstante, hay muchas metodologías para evaluar las rentas de una entidad, las mismas que dan lugar a varias aristas.

Elizalde (2019), indica que “Los estados financieros son informes contables que proporcionan una visión general de la situación financiera de una empresa en un período determinado. Estos documentos reflejan la posición, el rendimiento y los flujos de efectivo de la empresa” (p. 31). Es decir, estaca la importancia crucial de los estados financieros como herramientas contables fundamentales para comprender la salud financiera de una empresa en un momento específico.

(Gonzales, 2023), indica que

Una entidad que se dedica a la compra y venta de productos o mercancías, tiene como principal actividad adquirir bienes de proveedores o fabricantes y revenderlos a clientes,

obteniendo así un margen de beneficio por la intermediación. Estas empresas actúan como intermediarios en la cadena de distribución y desplazan bienes desde los productores hasta los consumidores finales (p. 121).

Las características clave de una empresa comercial, por lo general son:

Compraventa de Productos: La actividad principal de una empresa comercial es la compraventa de productos. La intermediación permite que los productores y los consumidores compren productos a fabricantes o mayoristas y los venden a minoristas o directamente a consumidores finales. Dicha operación les deja una ganancia por margen al obtener utilidades luego de vender los productos a un precio mayor al que los adquirieron. Este margen de utilidad varía dependiendo de la demanda del mercado, la competencia, los costos operativos, etc. (Lima, 2020)

La mercadería son los inventarios de productos para satisfacer la demanda de los clientes. La gestión eficiente del inventario es crucial para optimizar los costos y maximizar los beneficios (Arenal, 2020). Algunas empresas comerciales también pueden ofrecer servicios complementarios, como asesoramiento técnico, servicio al cliente, entrega a domicilio, entre otros, para agregar valor a su servicio.

Dentro de este contexto, también se considera que una microempresa es un pequeño negocio que por lo general pertenece a una sola persona y tiene un sistema de producción muy sencillo o artesanal; ya que la administración, producción, comercialización y el área financiera de una microempresa son tan simples que pueden ser manejados personalmente por su propietario. Es la unidad productiva más pequeña dentro de las organizaciones empresariales, poseen un número de hasta nueve trabajadores, sus procesos productivos no son automatizados, dinamizan e impulsan la economía de las regiones. (Enciclopedia Económica, 2021)

El encarecimiento de los suministros y de la energía y los altos niveles de endeudamiento son los principales factores que afectan a la rentabilidad de las pymes. El coste de los suministros ha aumentado de forma significativa, al igual que el de la energía. Las ventas también han crecido pero este aumento no ha sido suficiente para que las pymes recuperen su rentabilidad. (Marqués, 2022)

MARCO METODOLÓGICO

La metodología se llevó a cabo utilizando modalidades paradigmáticas cualitativas y cuantitativas, así como los tipos de investigación, métodos, población, técnicas y herramientas utilizados.

Modalidad Cualitativa.

Permitió llevar a cabo un análisis completo para determinar el grado de aplicación de los valores corporativos del comercial de agroquímicos Rocío, lo que concedió un mejor desarrollo del trabajo y la obtención de buenos resultados en el trabajo actual.

Modalidad Cuantitativa.

Proporcionó una medición de los resultados mediante el análisis comparativo vertical y horizontal, sumado la aplicación de ratios financiero

Tipos de investigación:

Investigación Aplicada: apoyó la consolidación de datos y la búsqueda del problema principal de este estudio de caso.

Investigación deductiva: La investigación deductiva ayudo a detallar la variable que se tiene como objeto de estudio en el presente documento académico.

Investigación Bibliográfica: permitió que el trabajo tenga respaldo teórico basado en diversos autores para darle un aporte científico al trabajo de titulación.

Métodos.

En este trabajo se empleó el método analítico sintético que hace referencia al gran aporte que hizo el marco teórico, posteriormente se realizó el respectivo análisis y síntesis de cada una de las respuestas de la entrevista efectuada a la gerente del comercial de agroquímicos Rocío. Se utilizó además el método deductivo e inductivo que se aplicó para la entrevista.

Técnicas

Entrevista: Fue realizada al Gerente administrativo del comercial de agroquímicos “Roció”

Herramientas: Guía de preguntas, computadora, carpeta, pluma, hojas e impresora.

RESULTADOS

Como parte de este estudio rentabilidad económica del comercial de agroquímicos Rocío en los años 2021 – 2022; en consecuencia, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de su estado de situación financiera. Se realizó un análisis vertical y horizontal, lo que dio lugar a un análisis minucioso del desempeño de la entidad en los años de estudio elegidos en el tema de esta investigación.

Tabla 2

Análisis vertical y horizontal del Estado se Situación Financiera

| | Periodos | | A. Vertical | | A. Horizontal | |
|---|-----------------|------------------|-------------|-------------|-------------------|----------------|
| | 2022 | 2021 | 2022 | 2021 | Importe | % |
| ACTIVO | | | | | | |
| <u>ACTIVOS CORRIENTES</u> | | | | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | \$19.742 | \$39.458 | 59% | 47% | \$(19.715) | (49,97) |
| <u>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES</u> | | | | | | |
| Cuentas por cobrar Clientes | \$ - | \$11.200 | 0% | 13% | \$(11.200) | (100,00) |
| Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto Renta) | \$ 254 | \$ 608 | 1% | 1% | \$ (354) | (58,17) |
| <u>INVENTARIOS</u> | | | | | | |
| Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén | \$13.328 | \$ 33.164 | 40% | 39% | \$(19.836) | (59,81) |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | \$33.325 | \$ 84.430 | 100% | 100% | \$(51.105) | (60,53) |
| <u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u> | | | | | | |
| Propiedades, Planta Y Equipo, Propiedades De Inversión Y Activos Biológicos | | | 0% | 0% | \$ - | |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | | | 0% | 0% | \$ - | |
| TOTAL DEL ACTIVO | \$33.325 | \$ 84.430 | 100% | 100% | \$(51.105) | (60,53) |
| PASIVO | | | | | | |

| <u>PASIVOS CORRIENTES</u> | | | | | | |
|--|------------------------|-------------------------|-------------|-------------|--------------------|----------------|
| Cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes (No relacionadas) | \$20.500 | \$ 26.500 | 62% | 31% | \$(6.000) | (22,64) |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | \$20.500 | \$ 26.500 | 62% | 31% | \$ (6.000) | (22,64) |
| <u>PASIVOS NO CORRIENTES</u> | | | | | | |
| Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes (No relacionadas) | | | 0% | 0% | \$ - | |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | | | | | \$ - | |
| TOTAL DEL PASIVO | <u>\$20.500</u> | <u>\$ 26.500</u> | 62% | 31% | \$ (6.000) | (22,64) |
| <u>PATRIMONIO</u> | | | | | | |
| Patrimonio Neto | <u>\$12.825</u> | <u>\$ 57.930</u> | 38% | 69% | \$(45.105) | (77,86) |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$33.325 | \$ 84.430 | 100% | 100% | \$ (51.105) | (60,53) |

Fuente: Comercial de Agroquímicos Rocío

Elaborado por: Juan Carlos Villacres Sandoya

Se realizó una evaluación rigurosa del balance general en los periodos 2021-2022 del comercial de agroquímicos Rocío, no se excluyó el estado de resultados, también se aplicó la técnica de comparación entre los valores, esto permitió proporcionar información esencial sobre la eficiencia operativa y la rentabilidad económica del negocio.

Tabla 3

Análisis vertical y horizontal del Estado de Resultados

| | Periodos | | A. Vertical | | A. Horizontal | % |
|---|-------------------|------------------|--------------------|-------------|----------------------|---------------|
| | 2022 | 2021 | 2022 | 2021 | Importe | |
| VENTAS | | | | | | |
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 12% de IVA | \$ 4.487 | \$ 7.983 | 0,61% | 0,93% | \$(3.496) | -43,79 |
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 0% de IVA | \$ 727.523 | \$852.931 | 99,39% | 99,07% | \$ (125.40) | -14,70 |
| TOTAL VENTAS | \$ 732.010 | \$860.914 | 100% | 100% | \$ (128.904) | -14,97 |
| Inventario Inicial | \$ 33.164 | \$30.909 | 4,53% | 3,59% | \$ 2.255 | 7,30 |

| | | | | | | |
|--|------------------|------------------|--------------|--------------|-----------------|--------------|
| (+) Compras Netas | \$ 677.607 | \$829.10 | 92,57% | 96,31% | \$ (151.499) | -18,27 |
| (=) Mercadería disponible para la Venta | \$ 710.771 | \$860.01 | 97,10% | 99,90% | \$ (149.243) | -17,35 |
| (-) Inventario final | \$ 13.328 | \$33.1€ | 1,82% | 3,85% | \$ (19.836) | -59,81 |
| (-) Costo de Ventas | \$ 697.443 | \$826.8€ | 95,28% | 96,04% | \$ (129.407) | -15,65 |
| UTILIDAD/PERDIDA BRUTA | \$ 34.568 | \$34.064 | 4,72% | 3,96% | \$ 504 | 1,48 |
| (-) GASTOS OPERACIONALES | | | | | | |
| Sueldos | \$ 10.200 | \$9.60 | 1,39% | 1,12% | \$ 600 | 6,25 |
| Beneficios sociales | \$ 1.696 | \$1.600 | 0,23% | 0,19% | \$ 96 | 5,99 |
| Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva) | \$ 2.089 | \$1.966 | 0,29% | 0,23% | \$ 123 | 6,27 |
| OTROS COSTOS Y GASTOS | | | | | | |
| IVA que se carga al costo o gasto | \$ 523 | \$917 | 0,07% | 0,11% | \$ (394) | -42,96 |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | \$ 14.508 | \$14.083 | 1,98% | 1,64% | \$425 | 3,02 |
| UTILIDAD/PERDIDA OPERACIONAL | \$ 20.060 | \$ 19.981 | 2,74% | 2,32% | \$78 | 0,39 |
| (+) INGRESOS NO OPERACIONALES | \$ 4.699 | \$4.372 | 0,64% | 0,51% | \$327 | 7,48 |
| otros ingresos líquidos del trabajo en relación de dependencia | \$ 4.618 | \$4.346 | 0,63% | 0,50% | \$272 | 6,25 |
| Rendimientos financieros | \$ 81 | \$26 | 0,01% | 0,00% | \$55 | 216,76 |
| UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES | \$ 24.759 | \$24.353 | 3,38% | 2,83% | \$405 | 1,66 |
| (-) Participación a trabajadores | \$ 3.714 | \$3.714 | 0,51% | 0,42% | \$61 | 1,66 |
| UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS | \$ 21.045 | \$21.045 | 2,88% | 2,40% | \$345 | 1,67 |
| (-) Impuesto a la Renta | \$ 1.419 | \$1.419 | 0,19% | 0,10% | \$566 | 66,40 |
| UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO | \$ 19.627 | \$19.627 | 2,68% | 2,31% | \$ (221) | -1,11 |

Fuente: Comercial de Agroquímicos Rocío

Elaborado por: Juan Carlos Villacres Sandoya

Al culminar la evaluación plana y enhiesta del balance general y el estado de pérdidas y ganancias del comercial de agroquímicos Rocío durante los periodos 2021- 2022, consecuentemente se realizó el cálculo con el uso de ratios financieros. Estos indicadores proporcionan una visión cuantitativa de la rentabilidad económica del negocio, lo que permite la toma de decisiones a los usuarios internos de la empresa.

Tabla 4

Calculo de ratios financieros

| Ratio | 2022 | 2021 |
|--|------|------|
| Índice de endeudamiento | | |
| Pasivo Total/Activo Total | 0,62 | 0,31 |
| Índice de Liquidez | | |
| Activo circulante / Pasivo circulante | 0,96 | 1,49 |
| Índice de Solvencia | | |
| Activo total / Pasivo total | 1,63 | 3,19 |
| Margen de beneficio neto | | |
| Utilidad neta / Ventas Totales | 0,03 | 0,02 |
| Rentabilidad del Activo | | |
| ROA - Utilidad Neta / Total de activos | 0,59 | 0,24 |
| Rentabilidad del Patrimonio | | |
| ROE - Utilidad Neta / Patrimonio Neto | 1,53 | 0,34 |

Fuente: Comercial de Agroquímicos Rocío

Elaborado por: Juan Carlos Villacres Sandoya

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados detallan un resumen de los hallazgos encontrados gracias al uso correcto del análisis comparativo vertical y horizontal de los balances generales y estados de resultados de los periodos 2022 y 2021 del comercial de agroquímicos Rocío. Sin embargo, también hace una descripción técnica sobre la aplicación de ratios financieros que se detallaran a continuación:

Análisis Vertical (A. Vertical)

- **Activo Corriente:** Al no tener activos no corrientes por defecto la totalidad de todo lo que posee el comercial de agroquímicos Rocío son los activos corrientes, en el 2022 fue de \$33.325 y en el 2021 de \$84.430
- **Inventarios:** El aumento en los inventarios, del 39% al 40% en relación a los activos totales permite indicar que la administración ha sido eficaz en el uso recursos y en menor necesidad de capital de trabajo. Sin embargo, también se debe a la disminución de compra de mercadería en relación al 2021.
- **Pasivo Corriente:** En el periodo 2022 del pasivo corriente, hubo menos obligaciones al término del ciclo contable a diferencia del 2021, no obstante, experimentó un incremento significativo, del 31% al 62% en relación al total de pasivos de sus periodos respectivos. Esto podría indicar una gestión

con falencias en los pasivos corrientes.

- **Patrimonio:** El capital social fue reducido y afecto al total de pasivos más patrimonio, pasando del 69% al 38%. Evidentemente se debe a la poca demanda y a la disminución del dinero bancarizado

Análisis Horizontal (A. Horizontal):

- **Documentos y cuentas por cobrar de clientes:** en el periodo 2022 no tiene cuentas por cobrar a diferencia del 2021 que posee \$11.200 lo que representa el 13% en relación de los activos del 2021.
- **Inventarios:** La disminución del 70% en los inventarios podría señalar una gestión más eficiente de las existencias. No obstante, también es resultado de la disminución de compra de inventario para la venta.
- **Cuentas y documentos por pagar:** El aumento del 30,13% en las obligaciones corrientes podría tener una correlación con las decisiones sobre el manejo de deudas.
- **Ganancia Neta del Periodo:** La reducción del 38% en las utilidades generara una percepción desalentadora en la rentabilidad económica de los periodos 2022 y 2021.

El cuadro numero 2 presenta un análisis comparativo vertical y horizontal de los estados financieros que se relacionan con las cuentas de código 4 y 5 del estado de pérdidas y ganancias del comercial de agroquímicos Rocío durante los periodos 2021-2022. Esta evaluación otorga información de un resultado crítica en base a los hallazgos detallados a continuación:

Análisis vertical

- El comercial de agroquímicos Rocío tuvo una reducción significativa en la totalidad de sus ventas grabadas con tarifa 12% del 93% al 61% .Esto indica que sus ingresos totales durante el período estudiado, lo cual se debe a circunstancias relacionadas a la poca demanda y el incremento negocios de similares oferta.
- El costo de ventas representó una diferente a las ventas grabadas, no obstante, fue de un 95% y 96,04% este resultado propone un control cronológico de los costos directos asociados con la generación de ingresos y compra de inventario. Existió una suma de la ganancia bruta de 3,96 a 4,72 pese al declive de los ingresos, el comercial de agroquímicos Rocío tuvo un margen bruto similar.
- El quantum de los gastos operativos tuvo un crecimiento del 1,64% al 1,98% en relación a los ingresos, en consecuencia, los costos operativos también sumaron y se pude comprobar revisando el total de sueldos, beneficios sociales y otros gastos al final del periodo, se observa que la utilidad operacional disminuyó drásticamente. Esto da lugar a interpretar que, aun obteniendo un margen económico, el

comercial de agroquímicos Rocío enfrentó desafíos en la gestión de sus gastos operativos.

Análisis Horizontal (A. Horizontal):

- El inventario tuvo una disminución abrumadora en 2022 de \$19.836 relación al 2021, lo cual representa un 49,97%, lo cual se dio porque en el último periodo también disminuyeron la compra de mercadería, sumado a una menor demanda en los costos.
- El costo de ventas representó una disminución del 15,65% en el último periodo estudiado, esto muestra una gestión continua de los costos directos asociados con la generación de ingresos. A pesar de unos menores ingresos y una ligera caída del margen bruto del 1,48%, la empresa mantuvo un margen bruto similar, lo que puede indicar la eficacia de la gestión de costes.
- En el periodo 2022 hubo una disminución significativa en el total de ventas del 14,97% en relación al 2021. Esto indica que el comercial de agroquímicos Rocío sufrió una significativa resta en la totalidad de sus ingresos en los periodos de estudio, los cuales se deben a circunstancias propias y ajenas a la entidad. No obstante, la aplicación de técnicas financieras brindara un análisis exhaustivo de los resultados económicos al finalizar cada ciclo contable en el bienio de estudio del presente establecimiento comercial.

Los ratios de liquidez tuvieron una variación entre 1,49 en 2021 a 0,96 en 2022, por ende, esto señala que el comercial de agroquímicos Rocío tenía una mayor capacidad para cumplir con sus obligaciones a corto plazo en 2021, no obstante, la solvencia disminuyó ligeramente de 3,19 en 2021 a 1,63 la empresa tiene más activos que pasivos, lo que sugiere una solvencia financiera razonable en ambos periodos, aunque con mayor diferencia en el primer año de estudio.

La rentabilidad del negocio después de deducir los gastos operativos del comercial de agroquímicos Rocío tuvo una variación de 0,02 en 2021 a 0,03 en 2022, en consecuencia, enfrento muchos desafíos para generar ganancias significativas en relación con sus ventas totales. La eficiencia en el uso de recursos paso de 0,24 en 2021 a 0,59 en 2022.

El ROE también mejoró, pero siguió siendo negativo, pasando de 0,34 en 2021 a 1,53 en 2022. Esto indica que Rocío agroquímicos no generó retornos significativos en consecuencia con el patrimonio, en efecto, esto hace referencia a los desafíos comerciales que enfrento esta pequeña organización en el bienio elegido para el tema de estudio.

Aunque hubo mejoras en algunos indicadores de liquidez y rentabilidad, la empresa aún no ha logrado alcanzar una rentabilidad significativa. En la entrevista que se realizó a la gerente, ella manifiesta que la rentabilidad no fue la esperada por la competencia desleal, sumado al mal clima que atemoriza a los agricultores y postergan procesos agrícolas, lo cual disminuyó las ventas. Por ello, una de las medidas que tomo la gerente fue la de reducir gastos e inversión.

CONCLUSIONES

Se identificó que los factores externos que impactaron la rentabilidad económica al comercial de agroquímicos Roció fueron el clima y la competencia desleal, no obstante las aristas internas que incidieron negativamente fue la falta de un plan estratégico para captar clientes potenciales porque sus ventas no fueron las esperadas, a pesar de no presentar pérdidas no existió una utilidad satisfactoria en ningún periodo, por ende se indica que la empresa no obtuvo la rentabilidad esperada en relación a sus cuentas de balance. La disminución del capital y la falta de apalancamiento financiero impidieron inversiones.

La evaluación de los estados financieros del comercial de agroquímicos Roció durante los periodos 2021-2022 permitió conocer la rentabilidad económica de la empresa. Sin embargo, los esfuerzos por tener un constante nivel en los activos y pasivos no fueron suficientes, pues si se observaron disminuciones en el activo corriente, especialmente en efectivo y equivalente a efecto, la cuenta inventarios también tuvo una reducción exorbitante, pero la gerente manifestó que fue por disminución en la inversión debido a la competencia desleal y al mal clima. Esta evaluación subraya la necesidad de mejorar la gestión de activos y pasivos para garantizar liquidez y rentabilidad a largo plazo.

Al aplicar ratios financieras observamos que la proporción de los activos totales financiados por los acreedores fue 62% en el 2022 y en el 2021 del 31%; la liquidez corriente significó el 96% y 149% cuyos porcentajes significaron la probabilidad de cubrir sus obligaciones a corto plazo, sin embargo su índice de solvencia refleja un 163% en el año dos mil veintidós y 319% en el año dos mil veinte uno. Después de analizar los resultados de los ratios financieros de este estudio se concluyó que tienen un impacto significativo en la toma de

decisiones del comercial de agroquímicos Rocío.

RECOMENDACIONES

Se recomienda que el comercial de agroquímicos Rocío de mucha importancia a las estrategias de ventas, al uso de apalancamiento financiero para aumentar la inversión, y aplicar reservas de capital para futuras capitalizaciones, consecuentemente captara nuevos clientes potenciales y asegurar a los compradores potenciales para asegurar los ingresos.

Es importante que el comercial de agroquímicos Rocío tome medidas inmediatas para enfrentar retos económicos que podrían suscitarse y que se deberán resolver con diversas medidas tácticas; por ello las fuentes de ingresos deben ser más eficientes para que las operaciones brinden ingresos adicionales. Debe adquirir activos corrientes que le permita la dinamización del trabajo para elevar su efectividad, y tener un mejor control, la inversión en tecnología será de gran ayuda.

Dado que el índice de endeudamiento es relativamente alto en el periodo 2022, se recomienda que el comercial de agroquímicos Rocío aproveche el apalancamiento financiero. Además, se debe implementar una gestión económica sólida que incluya una observación cronológica de activos que se puede obtener dinero de manera inmediata, sumado a su endeudamiento, así como también las proyecciones económicas que se pueden alcanzar e los periodos próximos.

REFERENCIAS

- Aguirre, C., Barona, C., & Dávila, G. (2020). La rentabilidad como herramienta para la toma de decisiones: análisis empírico en una empresa industrial. *Revista Valor Contable, Vol. 7, Núm. 1, 2020 (50-64)*.
- Arenal, L. C. (2020). Gestión de inventarios. . *UF0476. Tutor Formación*. . doi:<https://elibro.net/es/ereader/upse/126745>
- Asana. (1 de Octubre de 2022). *Control de costos: cómo monitorear los gastos del proyecto para aumentar la rentabilidad*. Obtenido de Asana: <https://asana.com/es/resources/cost-control>
- Becerril, T. O., Godínez, E. J., & Canales, G. R. (2019). *Innovación y productividad en la industria metalmecánica de México, el contexto actual, 2010-2016*. Obtenido de Revista de coyuntura y perspectiva vol.3 no.4 Santa Cruz de la Sierra: http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2415-06222018000400005&script=sci_arttext
- Elizalde, L. (2019). *Los estados financieros y las políticas contables*. Escuela Superior Politécnica de Chimborazo. doi:https://www.593dp.com/index.php/593_Digital_Publisher/article/view/159
- Enciclopedia Economica. (2021). *Microempresa*. Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/microempresa/>
- Espinoza, G., Flores, O., Soto, K., & Muñoz, A. (2019). administración del capital de trabajo en la rentabilidad empresarial. *INNOVA Research Journal*, , 4(3.1), 1-17.
- Espinoza, Z. A. (2020). *Gestión de cobranzas, rentabilidad y liquidez de Mi Pymes comercializadores de materiales de construcción en Cuenca*. Obtenido de

<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/19795/1/UPS-CT008955.pdf>

- Flores, E., Rosas, C., & Ruiz, P. (2018). Estados Financieros para evaluar la correcta toma de decisiones en una empresa comercia de Chiclayo. *Rev. Tzhoecoen*, 10(2), 287-.
- Flores, G., Campoverde, J., Coronel, T., Jiménez, J., & Romero, C. (2019). Efecto de la gestión del capital circulante en la rentabilidad de las PyMEs en el sector de confecciones: Cuenca – Ecuador. . *Globalization, Competitiveness & Guvernability*, , 13(3), 48–65. doi: <https://doi.org/10.3232/GCG.2019.V13.N3.02>
- Gaytán, C. J. (2021). El Modelo DuPont y la rentabilidad sobre activos (ROA). *Mercados y Negocios*, núm. 43, , pp. 119-132. doi:DOI: <https://doi.org/0.32870/myn.v0i43.7638>
- Gonzales, S. G. (2023). *Propuesta de responsabilidad social corporativa para mejorar la competitividad empresarial y sostenibilidad de CAES Piura*. Obtenido de Repositorio institucional de la Universidad de Piura: <https://repositorio.unp.edu.pe/handle/20.500.12676/4599>
- Lima, P. E. (2020). Importancia del control de inventario en las empresas comerciales. *Universidad Estatal Península de Santa Elena*. doi:<https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5512/1/UPSE-TCA-2020-0049.pdf>
- Manrique. (2019). Gestión de cadena de suministro: una mirada desde la perspectiva teórica. . *Revista Venezolana de Gerencia*, , 24(88), 1136-1146. . doi:<https://www.redalyc.org/journal/290/29062051009/html/>
- Marqués, M. (2022). *La rentabilidad de las pymes baja a pesar de tener más actividad*. Obtenido de Finanzarel: <https://www.finanzarel.com/blog/la-rentabilidad-de-las-pymes-baja-a-pesar-de-tener-mas-actividad/>
- Monforte, E. (25 de Julio de 2022). *Impuestos directos e indirectos: ¿cuáles son y cómo te*

afectan? Obtenido de Camerfirma: <https://www.camerfirma.com/impuestos-directos-e-indirectos-cuales-son-y-como-te-afectan/>

Quy, V. T., & Nguyen, L. T. (2020). Effects of working capital management on firm performance and firm value – A study of the fisheries industry in Vietnam. *Hcmcoujs - Economics and Business Administration*, 7(2), 42–52.

doi:<https://doi.org/10.46223/hcmcoujs.econ.en.7.2.184.2017>

Westreicher, G. (2021). *Rentabilidad económica (ROA)*. Obtenido de Economipedia:

<https://www.mendeley.com/catalogue/cf7ffa4e-c613-3175-857d-0c7b7255c35a/>

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

Research Journal, 6(3.2), 63-78.

doi:<https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1974>

ANEXOS

ANEXO I. Carta Autorización



CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 26 de Febrero de 2024

Señores:
Universidad Técnica de Babahoyo
Facultad de Administración Finanzas e Informática

En su despacho.-

Yo, Lcda. MEJIA COCA ROCÍO EMPERATRIZ, deixo expresa autorización al SR. JUAN CARLOS VILLACRES SANDOYA con C.I. #1207140961, recepte e interprete la información de la empresa proveniente de las fuentes fidedignas, tales como Servicio de Rentas Internas, superintendencia de compañías valores y seguros, o algún otro repositorio digital, así también como los documentos que nosotros le facilitemos para la elaboración de su tema: RENTABILIDAD ECONÓMICA DEL COMERCIAL DE AGROQUÍMICOS "ROCÍO" EN LA CIUDAD DE BABAHOYO PERIODO 2021 - 2022., para la obtención de su título de Licenciado en Contabilidad y Auditoría.

Admitiendo que dicha información no podrá ser manipulada en sus cifras ni su contenido.

Muy atentamente.

Lcda. Mejía Coca Roció Emperatriz
Gerente Propietario (a)
Comercial Agroquímicos Rocio



ANEXO II. Certificado de Análisis.



CERTIFICADO DE ANÁLISIS
magister

JUAN VILLACRES-4

6%

Textos sospechosos



< 1% **Similitudes**

< 1% similitudes entre comillas

0% entre las fuentes mencionadas

3% **Idiomas no reconocidos**

3% **Textos potencialmente generados por la IA**

Nombre del documento: JUAN VILLACRES-4.docx

ID del documento: 43f220e2e2d402bebf0a4700966558f1c40ced0

Tamaño del documento original: 104,21 kB

Depositante: UHSCA CUZCO NANCY ELIZABETH

Fecha de depósito: 2/3/2024

Tipo de carga: interface

fecha de fin de análisis: 2/3/2024

Número de palabras: 5540

Número de caracteres: 36.568

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuentes con similitudes fortuitas

| N° | Descripciones | Similitudes | Ubicaciones | Datos adicionales |
|----|---|-------------|--|--|
| 1 |  finanble.com > Claves para entender qué es el beneficio operativo https://finanble.com/que-es-el-beneficio-operativo/ | < 1% |  | Palabras idénticas: < 1% (19 palabras) |
| 2 |  www.conectapyme.com Ventajas y desventajas de las razones financieras - Con... http://www.conectapyme.com/blog/ventajas-y-desventajas-de-las-razones-financieras/ | < 1% |  | Palabras idénticas: < 1% (10 palabras) |
| 3 |  www.doi.org https://www.doi.org/10.23919/CISTI49556.2020.9140941 | < 1% |  | Palabras idénticas: < 1% (11 palabras) |

ANEXO III. Certificado de Anti plagio.



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Babahoyo, 01 de marzo del 2024

CERTIFICACIÓN DE PORCENTAJE DE SIMILITUD CON OTRAS FUENTES EN EL SISTEMA DE ANTIPLAGIO

En mi calidad de Tutor del Trabajo de la Investigación de: el Sr.: **Villacrés Sandoya Juan Carlos** cuyo tema es: **Rentabilidad económica del comercial de agroquímicos "Roció" en la ciudad de Babahoyo periodo 2021-2022**, certifico que este trabajo investigativo fue analizado por el Sistema Antiplagio Urkund, obteniendo como porcentaje de similitud de [6%], resultados que evidenciaron las fuentes principales y secundarias que se deben considerar para ser citadas y referenciadas de acuerdo a las normas de redacción adoptadas por la institución y Facultad.

Considerando que, en el Informe Final el porcentaje máximo permitido es el 10% de similitud, queda aprobado para su publicación.

| | | |
|---|---|--|
|  CERTIFICADO DE ANÁLISIS magister | | |
| JUAN VILLACRES-4 | | |
| <div style="display: flex; align-items: center;"> <div style="margin-right: 20px;"> <p>6%</p> <p>Textos sospechosos</p> </div> <div> <p>< 1% Similitudes</p> <ul style="list-style-type: none"> < 1% similitudes entre casillas 0% entre las fuentes mencionadas 3% idiomas no reconocidos 3% Textos potencialmente generados por la IA </div> </div> | | |
| Nombre del documento: JUAN VILLACRES-4.docx ID del documento: 43f220e2e2d402bebf0a4700966558f1c40ced0 Tamaño del documento original: 104,21 KB | Depositante: UHSCA CUZCO NANCY ELIZABETH Fecha de depósito: 2/3/2024 Tipo de carga: interface fecha de fin de análisis: 2/3/2024 | Número de palabras: 5540 Número de caracteres: 36.568 |
| Ubicación de las similitudes en el documento: | | |

Por lo que se adjunta una captura de pantalla donde se muestra el resultado del porcentaje indicado.

CPA. Nancy Uhsca Cuzco, Mg.
DOCENTE FAFI.

ANEXO IV. RUC del comercial de agroquímicos Rocío.

| SRI | | Certificado Registro Único de Contribuyentes |
|--|---|---|
| Apellidos y nombres MEJIA COCA ROCIO EMPERATRIZ | | Número RUC 1202423578001 |
| Estado ACTIVO | Régimen GENERAL | Artesano No registra |
| Fecha de registro 11/01/2016 | Fecha de actualización 10/09/2021 | |
| Inicio de actividades 11/01/2016 | Reinicio de actividades No registra | Cese de actividades No registra |
| Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO | | Obligado a llevar contabilidad SI |
| Tipo PERSONAS NATURALES | Agente de retención SI | Contribuyente especial NO |
| Domicilio tributario | | |
| Ubicación geográfica | | |
| Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: CLEMENTE BAQUERIZO | | |
| Dirección | | |
| Calle: PEDRO CARBO Número: 427 Intersección: 5 DE JUNIO Referencia: JUNTO AL COMERCIAL LOK | | |
| Medios de contacto | | |
| Celular: 0999591767 Email: comercialrocio50@hotmail.com | | |
| Actividades económicas | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • G46201101 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS). • G46301402 - VENTA AL POR MAYOR DE CACAO. • G46691202 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA. • G46691301 - VENTA AL POR MAYOR DE SUSTANCIAS ADHESIVAS. | | |
| Establecimientos | | |
| Abiertos | Cerrados | |
| 1 | 0 | |
| Obligaciones tributarias | | |
| <ul style="list-style-type: none"> • 2011 DECLARACION DE IVA • 1031 - DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE • ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO | | |
| <p>i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gob.ec.</p> | | |
| | | 1/2 |
| www.sri.gob.ec | | |

ANEXO V. Estado de Situación Financiera



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

MEJIA COCA ROCIO EMPERATRIZ

Al 31 de Diciembre del 2022

| ACTIVO | | 2022 |
|--|-----------|------------------|
| <u>ACTIVOS CORRIENTES</u> | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | \$ | 19.742,25 |
| <u>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES</u> | | |
| Cuentas por cobrar Clientes | \$ | - |
| Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto Renta) | \$ | 254,35 |
| <u>INVENTARIOS</u> | | |
| Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén | \$ | 13.328,20 |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES | \$ | 33.324,80 |
| <u>ACTIVOS NO CORRIENTES</u> | | |
| Propiedades, Planta Y Equipo, Propiedades De Inversión Y Activos | | |
| TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES | | |
| TOTAL DEL ACTIVO | \$ | 33.324,80 |
| PASIVO | | |
| <u>PASIVOS CORRIENTES</u> | | |
| Cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes (No | \$ | 20.500,00 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | \$ | 20.500,00 |
| <u>PASIVOS NO CORRIENTES</u> | | |
| Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes (No | | |
| TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES | | |
| TOTAL DEL PASIVO | \$ | 20.500,00 |
| PATRIMONIO | | |
| Patrimonio Neto | \$ | 12.824,80 |
| TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO | \$ | 33.324,80 |
| <hr/> | | |
| Propietaria | | Contador |



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

MEJIA COCA ROCIO EMPERATRIZ

Al 31 de Diciembre del 2021

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo 39.457,61

CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CORRIENTES

Cuentas por cobrar Clientes 11.200,00

Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (Impuesto Re nta) 608,10

INVENTARIOS

Inventario de prod. Term. Y mercad. En almacén 33.164,21

TOTAL ACTIVOS CORRIENTES 84.429,92

ACTIVOS NO CORRIENTES

Propiedades, Planta Y Equipo, Propiedades De Inversión Y Activos Biológicos 0,00

TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES 0,00

TOTAL DEL ACTIVO 84.429,92

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores corrientes (No relacionadas) 26.500,00

TOTAL PASIVOS CORRIENTES 26.500,00

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y documentos por pagar proveedores no corrientes (No relacionadas) 0,00

TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES 0,00

TOTAL DEL PASIVO 26.500,00

PATRIMONIO

Patrimonio Neto 57.929,92

TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO 84.429,92

Propietaria

Contador

ANEXO VI. Estado de Resultado Integral



ESTADO DE RESULTADOS

MEJIA COCA ROCIO EMPERATRIZ

Al 31 de Diciembre del 2022

| | | |
|--|------------|-------------------|
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 12% de IVA | | 4.487,21 |
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 0% de IVA | | 727.523,18 |
| TOTAL VENTAS | | 732.010,39 |
| Inventario Inicial | 33.164,21 | |
| (+) Compras Netas | 677.606,73 | |
| (-) Mercaderia disponible para la Venta | 710.770,94 | |
| (-) Inventario final | 13.328,20 | |
| (-) Costo de Ventas | | 697.442,74 |
| UTILIDAD/PERDIDA BRUTA | | 34.567,65 |
| (-) GASTOS OPERACIONALES | | |
| Sueldos | 10.200,00 | |
| Beneficios sociales | 1.695,84 | |
| Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva) | 2.089,30 | |
| OTROS COSTOS Y GASTOS | | |
| IVA que se carga al costo o gasto | 522,85 | |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | 14.507,99 |
| UTILIDAD/PERDIDA OPERACIONAL | | 20.059,66 |
| (+) INGRESOS NO OPERACIONALES | | 4.698,95 |
| otros ingresos liquidos del trabajo en relación de dependencia | 4.618,05 | |
| Rendimientos financieros | 80,90 | |
| UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES | | 24.758,61 |
| (-) Participación a trabajadores | | 3.713,19 |
| UTILIDAD/PERDIDA ANTES DE IMPUESTOS | | 21.045,42 |
| (-) Impuesto a la Renta | | 1.418,69 |
| UTILIDAD/PERDIDA DEL EJERCICIO | | 19.626,73 |

 Propietaria

 Contador



ESTADO DE RESULTADOS

MEJIA COCA ROCIO EMPERATRIZ

Al 31 de Diciembre del 2021

| | | |
|--|--------------|-------------------|
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 12% de IVA | | 7.982,82 |
| Ventas netas locales gravadas con tarifa 0% de IVA | | 852.931,35 |
| TOTAL VENTAS | | 860.914,17 |
| Inventario Inicial | 30.908,97 | |
| (+) Compras Netas | 829.105,35 | |
| (-) Mercaderia disponible para la Venta | 860.014,32 | |
| (-) Inventario final | 33.164,21 | |
| (-) Costo de Ventas | | 826.850,11 |
| UTILIDAD BRUTA | | 34.064,06 |
| (-) GASTOS OPERACIONALES | | |
| Sueldos | 9.600,00 | |
| Beneficios sociales | 1.600,00 | |
| Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva) | 1.966,08 | |
| OTROS COSTOS Y GASTOS | | |
| IVA que se carga al costo o gasto | 916,60 | |
| TOTAL GASTOS OPERACIONALES | | 14.082,68 |
| UTILIDAD OPERACIONAL | | 19.981,38 |
| (+) INGRESOS NO OPERACIONALES | | 4.371,94 |
| otros ingresos liquidos del trabajo en relación de dependencia | 4.346,40 | |
| Rendimientos financieros | <u>25,54</u> | |
| UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION A TRABAJADORES | | 24.353,32 |
| (-) Participación a trabajadores | | 3.653,00 |
| UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS | | 20.700,32 |
| (-) Impuesto a la Renta | | 852,56 |
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | | 19.847,76 |

Propietaria

Contador

ANEXO VII. Entrevista dirigida al gerente.

Entrevista para la gerente del comercial Rocío

Objetivo: Esta entrevista tiene como objetivo obtener información detallada sobre la administración del comercial de agroquímicos “Rocío” en la ciudad de Babahoyo periodo 2021 – 2022, dando un enfoque de mayor relevancia a la rentabilidad económica y a la toma de decisiones, no obstante también se aprovecha para conocer aspectos históricos de la misma. Sus respuestas son esenciales para la investigación y serán tratadas con confidencialidad.

¿Cuándo inicio sus actividades el comercial Rocío?

¿Desde cuándo usted está al frente de la administración del comercial Rocío?

¿Cuántas personas conforman el talento humano del comercial Rocío?

¿Usa software contable?

¿Ha hecho algún préstamo para invertirlo en su negocio?

¿Qué opina de la rentabilidad económica del comercial Rocío durante los años 2021 y 2022?

¿Qué factores incidieron en la rentabilidad económica del comercial en los años 2021 y 2022?

¿Existió un suceso en particular que afectó negativamente la economía del comercial?, de ser así, ¿puede detallarlo?

¿Cómo influyeron las decisiones de inversión y financiamiento en la rentabilidad del comercial?

Se ha observado una disminución en las utilidades de la empresa durante el período de estudio. ¿Cuáles cree que fueron las principales razones detrás de esta disminución?

¿Se implementaron medidas específicas para abordar la disminución de utilidades?

¿Podría describir algunas de estas medidas?

¿Aplica ratios financieros al finalizar cada periodo?

¿Qué estrategias o medidas considera que serán necesarias para mantener o mejorar la rentabilidad en los próximos años?

¿Hay algún otro aspecto relacionado con la rentabilidad económica del comercial que pueda puntualizaren esta investigación?