



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA.

PROCESO DE TITULACIÓN

JUNIO –SEPTIEMBRE 2020

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

PREVIO A LA OBTENCION DEL TITULO DE INGENIERO(A) EN CONTABILIDAD

TEMA:

**Gestión Administrativa-Tributaria “Comercial Franklin” Del Cantón Babahoyo
durante el año 2019**

EGRESADA(O):

CHICA CARRIEL LISBETH ABIGAIL

TUTOR:

ING.COM.TEOFILO ROBERTO FERNANDEZ BAYAS

AÑO 2020

Introducción

El presente estudio de caso “Gestión Administrativa-Tributaria del Comercial Franklin Del Cantón Babahoyo durante el año 2019” se trata de examinar el funcionamiento de la administración interna en las actividades diarias de la empresa y determinar el cumplimiento de leyes tributarias para las personas naturales obligadas a realizar tratamientos contables.

Comercial Franklin dedicada a la comercialización y distribución de bienes para el hogar, está ubicado en la Av. 5 de Junio y calle Bolívar en la ciudad de Babahoyo. Actualmente, es Persona Obligada a llevar Contabilidad y se encuentra registrada en el Servicio de Rentas Interna con el Registro Único de Contribuyente 1200528204001 y su sustancial fuente de ingresos es la venta al contado de sus productos y en algunos casos a crédito.

El actual trabajo Investigativo tiene como objetivo Analizar los estados Financieros de la entidad para establecer el índice de rentabilidad adquirida por la misma inmersos en la administración del comercial. Para aquello se utiliza como fundamento, los estados financieros del comercial de los dos Años 2018-2019, distinguir la variación existente entre estos periodos.

Para complementar el desarrollo del estudio, la metodología a utilizar es descriptiva ya que examina las características del problema y los métodos aplicados es deductivo-directo, se relaciona con la línea de investigación “Gestión financiera, administrativa, tributaria, Auditoría y Control” la sublínea a emplear es “Gestión financiera, tributaria y compromiso social” necesariamente a que se estudia las actividades de gestión administrativa dentro del comercial.

Desarrollo

El sector comercial es necesario que tengan una adecuada gestión “La administración ha utilizado muchos análisis y leyes sobre el comportamiento social, y se lleva a cabo para lograr sus propósitos específicos, es la mejor coordinación de personas y cosas, lo que a su vez proporciona principios en la tecnología.” (Ponce, 2004, p. 39).

Comercial Franklin fundada por la Lcda. Edys Izurieta se encuentra en unos de los lugares con mas afluencia de la poblacion, Inscrito con sus respectivas Normas y leyes adaptadas en el Ecuador.”La gestion administrativa es un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de una institución;a travez del cumplimiento y la óptima aplicación del procesos administrativo: planear, organizar,dirigir, coordinar y controlar” (Fernandez, 2007, p. 13)

La información administrativa integra un papel fundamental en el correcto funcionamiento de una empresa como los lineamientos para que haya una provechosa administración.

Además Controlar el inventario y la cantidad de productos que se mostraran al público, si no tenemos previo conocimiento de cuántos artículos hay para la comercialización puede estimular escases y, por lo tanto pérdidas debido a la falta de ventas.

La buena organización de las personas encargadas de la mercadería deben mantener los bienes destinados para la comercio en lugares frescos y limpios.

Las herramientas para el ordenamiento no solamente pueden simplificar el trabajo,ayuda a la visualización y descripción de la situación de los distintos departamentos de la empresa,ademas de ayudar en la buena gestion de la organización e intervenir en el orden de funciones.

La gestión administrativa permite optimizar la ejecución del proceso para incrementar la cantidad y eficiencia, lo cual es fundamental por que apoya la potenciación de las tareas, formando una red de funciones en las que se basa y se relaciona las actividades, se orientan hacia cumplir con los objetivos comerciales.

La buena organización en una empresa debe ser implícita y ordenada en sus diligencias incluyendo la coordinación razonable de las actividades de un cierto número de personas que están tratando de lograr un objetivo común y claro a través de un sistema jerárquico de división del trabajo, el poder y la responsabilidad.(Nadales, 2018)

En el Comercial Franklin en su local pero no poseen ideas de una buena organización al momento de establecer su mercadería de excelente manera para ser comercializada con menos tiempo posible y no sufra daños guardada en bodega.

La empresa no ha llevado un registro específico actualmente ,sino que lo ha hecho en una tabla de excel mal estructurada, hasta ahora solo la persona encargada conoce el registro,no consta una buena clasificación de los productos detalladamente.Ademas en el comercial no existe un formato de entrada y salidas para las mercancías por esta razón es indispensable contar con un manual de procedimientos que mejore la optimización en las operaciones diarias en el local.

El buen control de los inventarios proporciona servicios para diversas situaciones agrega flexibilidad a las operaciones de la empresa Heizer & Barry (2004), señala que “son cuatro funciones de inventario 1)separa partes del proceso de producción 2) suministra un inventario que brinde variedad a los compradores 3) comprar por mayor a proveedores es una excelente opción donde conceden descuentos 4) protegerse del Aumento de precios.

Sus ingresos se generan la mayor parte por sábanas, toldos, anaqueles de cocina y almohadas el comercial franklin su estrategia de un modelo de negocio es de ganar más dinero

con cada segmento de mercado para el que se va generar valor y, la forma en que cobra por el mismo.

De acuerdo con la verificación periódica del Inventario el plan de gestión en resultados se ha desarrollado durante un año al menos es concebible que la revisión se complete al final del primer semestre, una exploración parcial cada cuatro meses, preferiblemente bimensuales o mensuales. (Ponce, 2005)

Como empresa comercial, el inventario se ha convertido en una parte central de sus actividades económicas, debe establecer una estrategia de control y verificar periódicamente el inventario es responsable de realizar la documentación necesaria para todas las operaciones relacionadas con la mismas.

El comercial realiza la revisión periódica de su inventario al menos una vez al año lo que ocasiona que no conozca lo que tiene stock de mercadería ya que puede estar cubierta y es improbable de vender ya que resulta imposible observarla con facilidad.

Mediante el criterio de (LOJA, 2015) el objetivo de los inventarios es proveer o distribuir adecuadamente los materiales necesarios a la empresa colocándolos a disposición en el momento indicado, para así evitar aumentos de costos pérdidas de los mismos.

Donde partiremos comparando la rentabilidad del comercial Franklin es de sus estados financieros los cuales los han proporcionados en periodos distintos “El análisis de rentabilidad viene determinada por las siguientes razones por que incluso partiendo de las múltiples metas que enfrentan la empresa, algunas se basan en la rentabilidad o ganancias y otras se basan en el crecimiento la estabilidad”(Zaldivar, et al., 2011).

De acuerdo con Perez la productividad en la empresa es la relación de la actividad productiva y los medios necesarios para obtener un progreso el análisis de las actividades ha

identificado costos internos que no añaden valor para el cliente lo que equivale a disponer de hechos concretos que puedan sustentar un proceso eficaz de mejora. (2007, p. 75).

En el comercial franklin la productividad debe ser óptima ya que permite generar ingresos, crecimiento y posicionamiento, lo cual es fundamental para la medición y seguimiento continuo de las actividades a través de indicadores de productividad corporativa, una buena opción para que la empresa mejore en administrar sus movimientos.

De igual manera se debe medir y valorar las metas estratégicas para desarrollar un sistema de información estratégica que nos permita monitorear, controlar y evaluar el trabajo en el comercial Franklin .

El analisis de rentabilidad es verificado con los estados financieros demostrados por el comercial”La importancia de determinar el analisis de rentabilidad se debe a que incluso partir de los multiples objetivos a los que se enfrenta la empresa en terminos de beneficio estan creciendo en analisis comerciales”.(Sánchez Ballesta, 2002)

En cuanto a la parte de Gestión tributaria, la empresa es cumplida en sus declaraciones mensuales y anuales con cada unas de las leyes que esta sujeta como contribuyente y agente de retencion.

La gestion tributaria según lo indica Ponce (2005), es una funcion administrativa para las aplicaciones tributarias en terminos generales, se integrara con todas las actividades destinadas a cuantificar y determinar las obligaciones tributarias, como liquidacion de impuestos, verificar el comportamiento de los contribuyentes.

Como persona natural obligada a llevar contabilidad debe cumplir con las obligaciones y regulaciones dictaminadas por la agencia de control que es el Servicio de Rentas Internas, estas leyes se basan en el siguiente marco legal: Ley de Compañías, Ley Organica del Regimen

Tributario Interno y su Reglamento, Código de Trabajo, Ley de Seguridad Social, ley Municipal, etc.

Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. (Ley reactivación de la economía fortalecimiento de la dolarización, 2017, p. 31)

En el comercial franklin la contabilidad se realiza a través de un estado especificado por ley “se llevará por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares en consideración los principios contables generales, para registrar el movimiento económico y determinar el estado de situación financiera y los resultados imputables al respectivo ejercicio impositivo” (Ley Organica de Regimen Tributario Interno- LORTI, 2017, p. 31)

La entidad siempre ha cumplido con todas las disposiciones de la legislación ecuatoriana vigente, como entrega de comprobantes de venta y ser agente de retención pues esta debe llevar contabilidad y escuchar las reformas de leyes que emite el Órgano regulador.

Al ser sujeto pasivo tiene la obligación de ser agente de retención como lo indica el art.92 “las personas naturales obligadas a llevar contabilidad solamente realizarán retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta por los pagos o acreditaciones en cuenta que realicen por sus adquisiciones de bienes y servicios que sean relacionados con la actividad generadora de renta” (Reglamento para la aplicación de la ley del régimen tributario interno, 2015, p. 77)

En el comercial franklin, la emisión de los recibos de venta es extremadamente importante mediante este registro les facilita el trabajo al observar sus ingresos de manera mensual o diaria el reglamento de la ley de regimen tributario interno mediante el art.41 indica que “los sujetos pasivos deberán emitir y entregar comprobantes de venta en todas las transferencias de bienes y en la prestación de servicios que efectuen,independiente de su valor y de los contratos celebrados”(2015, p. 39)

Este es el comportamiento de los contribuyentes en relación con la administración tributaria, por lo tanto es importante generar un acoplamiento sistemático de procesos para establecer el cumplimiento como parte general en el entorno socioeconómico.

La gestión tributaria su propósito es probar la planificación pública constituye un proceso que incluye acciones legales sistemáticas emprendidas por los contribuyentes de conformidad con la ley,es una elección razonable de legislación fiscal que produce el mayor rendimiento,ahorro monetario o mayor rentabilidad financiera,se puede utilizar de responsabilidad estatal .

El comercial franklin debe estar informado permanentemente sobre sus obligaciones fiscales no solo por las consecuencias económicas y penales, que implica la omisión de aranceles formales y sustantivos en materia tributaria y, contribuir con el Estado lo que significa un aporte en los recursos nacionales para mejorar las condiciones del mercado.

Cualquier comportamiento u omisión implique una infracción fiscal. En general, podemos decir que todas las infracciones tributarias violan los reglamentos y otras normas de obligación siempre que sean sancionadas.

Según el Código Tributario (2018), tipos de Infracciones Tributarias, el delito fiscal puede basarse en la gravedad del incidente:

- Infracciones reglamentarias serán sancionadas imponer una multa de \$30 EE.UU ni más de \$1.000 EE.UU.

- **Contravenciones** : a las contravenciones en el Código Tributario y en las demás leyes tributarias, se aplicara como pena pecunaria una multa que no sea inferior a \$30 EE.UU ni exceda de \$1.500 EE.UU.
- **Déritos**: El delito es la infracción mas grave y con una sanción mas severa pues para la configuracion de un delito se requiere la existencia de culpa que acarrear consecuencias penales.(p. 81)

El IVA es un impuesto pagado por el consumidor final de determinados bienes y servicios. Se denomina Impuesto al Valor Agregado pues grava únicamente el valor que se agrega en cada fase dentro del proceso de producción, distribución y comercialización de bienes y servicios. (loor, 2019)

A continuación se detalla el resumen de IVA pagado y Cobrado del año 2019, si el IVA sobre en las ventas es superior al IVA sobre las compras, la diferencia deberá pagarse a la autoridad fiscal.

Tabla 1
RESUMEN ANALITICO DE IVA PAGADO

AÑO	COMPRAS	Compras 12%	Compras 0%	IVA PAGADO
2019	119.731,18	119.731,18	0	14.367,74
TOTAL IVA PAGADO				14.367,74

Fuente de los Formularios 104

Tabla 2
RESUMEN ANALITICO DE IVA COBRADO

AÑO	VENTAS	VENTAS 12%	Ventas 0%	IVA COBRADO
2019	129.230,62	129.230,62	0	15.507,67
TOTAL IVA COBRADO				15.507,67

Fuente de los Formularios 104

La empresa comercial se encuentra al día de sus declaraciones y tiene adquisiciones grabadas con tarifa doce por ciento (12%) lo cual tiene crédito tributario 14.367,74. Además en la *Tabla 2* su IVA en ventas con tarifa diferente de cero son 15507,67 por lo cual el importe a pagar de IVA al ente Controlador es de \$1.139,93 este valor es calculado sumando todas las declaraciones del formulario 104 del SRI de Impuesto al Valor Agregado de cada mes del año.

De acuerdo a Mejía La importancia de evaluar la rentabilidad es un excelente estándar para medición de resultados integrales, se compone de los intereses del departamento de la empresa y la correcta gestión de los operadores y los resultados integrales producidos. (Mejía, 2016)

El análisis financiero incluye estado financiero y estado de resultado que proporciona datos útiles, se utiliza en la toma de decisiones comerciales y prepararse para el diagnóstico del comercial Franklin.

El análisis financiero mediante ratios se enmarca en el contexto del análisis financiero clásico, en el cual tiene su origen. No obstante el uso de ratios financieros complementado con modernas técnicas de análisis estadístico multivariante forma parte del denominado análisis financiero moderno, por lo que no puede considerarse a los ratios financieros como patrimonio exclusivo del análisis clásico. A pesar de ello, hemos de señalar que muchas de las limitaciones

aducidas al uso de los ratios financieros subsisten al aplicarlos en el nuevo contexto. En este epígrafe haremos referencia a los problemas que se plantean en la aplicación de los citados ratios; pero previamente creemos oportuno hacer una breve revisión de las limitaciones aducidas al análisis financiero clásico.(Díaz, 2005, p. 153)

“Todos los activos corrientes son susceptibles de convertirse en dinero en el corto plazo. (En especial, los inventarios). Pero además, se podrán convertir justo antes de que se venzan las obligaciones corrientes”(Suárez Quevedo, 2004, p. 3)

En la tabla 1 se establecen los rubros mas relevantes para el calculo del indice de rentabilidad y actividad del comercial Franklin:

Tabla 3
Resumen de Cuentas

	Año 2018	Año 2019
Ventas	130.090,07	129230.62
Compras	116.980,90	119731,18
Costos de Ventas	100.300,90	99931.18
Inventarios	35.680,00	39800.00
Total Activo	36.460,00	40690.00
Cuentas por pagar	11.565,90	12833.77
Total Pasivo	21.716,67	26229.08
Utilidad Neta	14516,06	13551,13

Fuente: Estados financieros

El metodo de Ratios de rentabilidad para el analisis se basa en identificar y buscar la coordinacion entre el financiamiento basico de activos y pasivos determinan el valor o rango en terminos de monto y duracion y ciertos indicadores financieros estar dentro de esta categoría.

Por lo tanto, el cálculo y la determinación de la rotación de inventarios, la frecuencia promedio de actualización del inventario durante un periodo de tiempo se utiliza las siguientes formulas:

$$RI = \frac{\text{Costo de Venta}}{\text{Inventarios}} \quad EP = \frac{360}{RI}$$

Tabla 4
Rotación de Inventario en Índice y Tiempo

	AÑO 2018	AÑO 2019
Costo de Venta	100.300,90/35.680,00	99931.18/ 39800.00
Inventarios	2,81	2,51
360/	360/2.81	360/2,51
360/RI	128	143

Fuente: Estados Financieros
Elaborado Lisbeth Chica

La rotación de inventarios nos indica lo que tarda en venderse un determinado producto mientras más alta sea la rotación significa que la mercadería permanece menos tiempo en el almacén, lo cual es resultado de una buena gestión administrativa.

La *Tabla 4* nos demuestra en el año 2018 la mercadería ha rotado 128 días fue muy eficiente a diferencia del otro periodo y en el año 2019 fue de 143 días notamos que el último ciclo el comercial fue ineficiente con respecto a su periodo anterior es decir, la rotación de inventarios disminuyo por lo cual tarda 15 días más en realizar sus inventarios donde perjudica a la empresa en costo como también en liquidez.

Para determinar el grado de eficiencia de la gestión administrativa, esto se hará a través de la utilidad neta de los activos totales, ya que esta relación representa la capacidad de los activos para generar ganancias de manera independiente a través de deuda o capital social.

El rendimiento de los Activos (ROA por sus siglas en Ingles) es un indicador de como las empresas pueden generar ganancias mientras administran los activos existentes. Si el rendimiento de los activos es bajo, la administración puede ser insuficiente; y si el rendimiento de los activos es alto indica que la empresa está operando de manera eficiente. (Ponce, 2004)

$$\text{Rendimiento sobre los activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activos Totales}}$$

Tabla 5

Rendimiento sobre los activos

	2018	2019
Utilidad Neta	14516,06	\$ 13.551,13
Activos Totales	36460,00	\$40.690,00
Índice	39,81%	33,30%

Fuente: Estados Financieros

Elaborado Lisbeth Chica

Para el año 2018 por cada unidad monetaria invertida en los activos del comercial se obtuvo un rendimiento de 39,81% sobre la inversión realizada por el contrario tenemos el año 2019 que descendió a un 33,30%.

En la TABLA 5 podemos observar que existe una variación 6,51%, además en el año 2019 la utilidad neta disminuyo esto debido al decrecimiento en las ventas, y el valor de los activos totales ha aumentado.

El periodo de pago promedio se define como el numero promedio de días que la empresa paga sus proveedores, el ratio esta expresado en días, es muy importante que el administrador de la empresa controle este ratio. Sin embargo, también es importante comprender esto al analizar la situación de la empresa.

$$\text{PPP} = \frac{\text{Cuentas por pagar}}{\text{Promedio de compras por día}}$$

$$\text{PCD} = \frac{\text{Compras Anuales}}{360}$$

Tabla 6*Periodo promedio de pago*

	AÑO 2018	AÑO 2019
Periodo Promedio de Pago	11565,90/324,95 36	\$12.833,77/332,59 39
PCD	116980,90/360 \$324,95	\$119731.18/360 \$332,59

Fuente: Estados Financieros

Elaborado Lisbeth Chica

En la *tabla 6* se demuestra en el año 2018 el tiempo que tarda la empresa en pagar sus deudas es de 36 días, mientras que el año 2019 la empresa se está demorando 3 días más que el anterior periodo.

Esto indica que el comercial está tardando más tiempo pagando al proveedor que el periodo anterior, sin embargo también puede mostrar que la empresa ha negociado un mejor acuerdo de pago con su proveedor.

CONCLUSIONES

- El presente estudio lleva a la conclusión de que la aplicación de nuevas herramientas de gestión requiere el esfuerzo de toda la entidad y la inversión de recursos y trabajo, la ineficiencia de la organización se produce en la estructura organizativa, y a las diferentes actividades que producen su proceso.
- La gestión tributaria del comercial comprende las actividades destinadas a cuantificar las obligaciones tributarias además, cumple con todas las leyes y reglamento dispuesto por el ente regulador del país, cancelando sus respectivos valores de tributarios.
- El comercial Franklin hubo un decrecimiento en sus ventas por lo cual cuyo margen de utilidad neta ha disminuido, en consecuencia es más bajo el índice a diferencia del periodo anterior y no ha sido tan eficiente la entidad en el último año como la del ciclo anterior.
- La empresa se demora más tiempo en reponer su inventario en el año 2019, observamos que la entidad no está siendo prospera, aumento 15 días en el actual periodo.
- La empresa en la razón periodo promedio de pago como observamos la diferencia de días tardíos en pagar a proveedores, por lo que obtuvo un apalancamiento en una institución financiera y debía cubrir el desembolso del crédito, recordando que esto sirve de soporte en inversión de mercadería para el comercial

BIBLIOGRAFIA

- Código Tributario. (2018). *Código tributario*.
- Díaz, A. Inmaculada. (2005). *RENTABILIDAD Y RIESGO EN EL COMPORTAMIENTO*.
- Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno- LORTI. (2017). *Ley orgánica de régimen tributario interno. Registro Oficial Suplemento 463 de 17 de noviembre de 2004, última modificación 8 de septiembre de 2017*. 26, 1–121.
- Ley reactivación de la economía fortalecimiento de la dolarización. (2017). *Ley reactivación de la economía fortalecimiento de la dolarización*. 1–36.
- LOJA, C. J. (2015). Propuesta de un sistema de Gestión de Inventarios - Empresa FEMARPE CIA.LTDA. In *Tesis*.
<https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/7805/1/UPS-CT004654.pdf#page=13&zoom=100,0,554>
- Mejía, C. (2016). La importancia de medir la rentabilidad. *Documentos Planning*, 76, 4.
www.planning.com.co
- Nadales, D. (2018). *Gestión de empresas*. 45.
https://riuma.uma.es/xmlui/bitstream/handle/10630/15154/Tema_3_La_administracion_empresarial.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Reglamento para la aplicación de la ley del régimen tributario interno. (2015).
Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno. 374, 1–159.
- Sánchez Ballesta, J. P. (2002). Análisis de Rentabilidad de la empresa. *Análisis Contable*,

1–24. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

- Suárez Quevedo, L. H. (2004). Las limitaciones del análisis financiero tradicional de la liquidez. *Equidad y Desarrollo*, 2, 99–106. <https://doi.org/10.19052/ed.395>
- Fernández, J. A. (2007). *Gestión de la calidad empresarial :calidd en los servicios y Atención al cliente*. MADRID: ESIC Editorial.
- Heizer, J., & Barry , R. (2004). *Principios de Administracion de Operaciones* . Mexico: PEARSON Educacion.
- loor, F. D. (diciembre de 2019). *Personas Obligadas a Llevar Contabilidad en Ecuador*. Obtenido de Ecuador Auditores y Asesores Gerenciales : <https://smsecuador.ec/personas-obligadas-a-llevar-contabilidad/#:~:text=Para%20el%20a%C3%B1o%202019%20las,o%20al%20inicio%20de%20operaciones>
- Ponce, A. R. (2004). *Administracion de Empresas: Teoria y Practica* . Mexico: Limusa Noriega Editores.
- Ponce, A. R. (2005). *Administracion por objetivos* . Mexico: LIMUSA Noriega Editores .
- Sanchez, L. (23 de JUNIO de 2015). *Emprende PYME*. Obtenido de Emprende PYME: <https://www.emprendepyme.net/productividad-empresarial/#:~:text=La%20productividad%20empresarial%20se%20define,los%20resultados%20de%20los%20mismos.>
- Zaldivar, E. S., Fuentes, V. G., Cardeñosa, E. L., Nuñez, D. L., & Canteros, H. (2011). *ANALISIS DE LA RENTABILIDAD ECONOMICA .TECNOLOGICA PARA*

INCREMENTAR LA ACTIVIDAD EMPRESARIAL. CUBA: Editorial Universitaria

Cubana .

ANEXOS

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2018	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja/ Banco	780.00
Inventarios	35680.00
Total Activos Corrientes	36460.00
TOTAL ACTIVOS	36460.00
PASIVOS	
Pasivos Corrientes	
cuentas/documentos por pagar Proveedores	11,565.90
obligaciones con inst. financieras	10,000
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	21565.9
Pasivos no Corrientes	
obligaciones con inst. financieras	150.77
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	150.77
TOTAL DEL PASIVO	21716.67
TOTAL PATRIMONIO NETO	14743.33
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	36460.00

Serapio Mariscal
CONTADOR

Edys Izurieta
GERENTE

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AÑO 2019	
ACTIVO	
Activo Corriente	
Caja/ Banco	890.00
Inventarios	39800.00
Total Activos Corrientes	40690.00
TOTAL ACTIVOS	40690.00
PASIVOS	
Pasivos Corrientes	
cuentas/documentos por pagar Proveedores	12833.77
obligaciones con inst. financieras	13395.31
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	26229.08
Pasivos no Corrientes	
obligaciones con inst. financieras	268.34
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES	268.34
TOTAL DEL PASIVO	26497.42
TOTAL PATRIMONIO NETO	14192.58
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	40690.00

Serapio Mariscal
CONTADOR

Edys Izurieta
GERENTE

ESTADO DE RESULTADO	
AÑO 2018	
INGRESOS	
ventas	
ventas Brutas	130,090.07
Total Ingresos	130,090.07
Costo de venta	
Inventario Inicial	19,000.00
Compras	116,980.90
Inventario Final	35680
Costo de ventas	100,300.90
TOTAL COSTOS	100,300.90
Otros costos y Gatos	
Transporte	11,580.00
gastos de administracion	216.86
TOTAL GASTOS	11,796.86
TOTAL COSTOS Y GASTOS	112,097.76
Utilidad Operacional	17,992.31
Gastos NO operacionales	3476.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	14,516.06
Impuesto a la Renta Causado	0
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	14,516.06

Serapio Mariscal
CONTADOR

Edys Izurieta
GERENTE

ESTADO DE RESULTADO	
Año 2019	
INGRESOS	
ventas	
ventas Brutas	129,230.62
Total Ingresos	129,230.62
Costo de venta	
Inventario Inicial	20,000.00
Compras	119,731.18
Inventario Final	39800
Costo de ventas	99,931.18
TOTAL COSTOS	99,931.18
Otros costos y Gatos	
Transporte	12,000.00
gastos de administracion	196.86
TOTAL GASTOS	12,196.86
TOTAL COSTOS Y GASTOS	112,128.04
Utilidad Operacional	17,102.58
Gastos NO operacionales	3551.45
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	13,551.13
Impuesto a la Renta Causado	0
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	13,551.13

Serapio Mariscal
CONTADOR

Edys Izurieta
GERENTE