



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

PERIODO DICIEMBRE 2023 - ABRIL 2024

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE

LICENCIADA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TEMA

**VARIACIÓN DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA RUVICOA CIA. LTDA. UBICADA
EN LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL PERIODO 2021-2022.**

ESTUDIANTE

SUANY DESIRET ASSAN CEVALLOS

TUTOR

CPA. JOSÉ LAJE MONTOYA, MCA

AÑO 2024

Índice

Resumen.....	3
Planteamiento del Problema	4
Justificación	6
Objetivos	7
Objetivo General.....	7
Objetivos Específicos.....	7
Líneas de Investigación.....	8
Articulación.....	9
Marco Conceptual	10
Marco Metodológico.....	22
Resultados	23
Discusión de Resultados	28
Conclusiones	31
Recomendaciones	32
Referencias.....	33
Anexos	34

Resumen

El presente estudio de caso se desarrolló en la Empresa Ruvicoa Cia. Ltda., dedicada a la venta al por mayor de café, cacao, té y especias, con un control de calidad de primera y productos que cumplen todas las demandas de sus clientes, el enfoque de la investigación se direcciona a determinar la variación de los ingresos durante el periodo fiscal 2021-2022, el análisis realizado compara las ventas de un año a otro y mide la variación con indicadores financieros, los cuales son importantes para la identificación de las cuentas que integran los ingresos y que a su vez han tenido mayor movimiento, esto realizando una comparación en donde se muestre el ciclo con ingresos más elevados. El método de investigación es mixto combina los datos cualitativos recibidos por medio de un cuestionario y dos entrevistados cuya finalidad reside en comprender que factores internos afectaron al rendimiento financiero de la entidad. Para dar cumplimiento al método cuantitativo se proporcionaron los estados de situación financiera inicial y el estado de resultados para dar constancia de la veracidad en la información presentada, la cual se encuentra trazada bajo la línea y sub línea de investigación, Gestión financiera, administrativa, tributaria y compromiso social.

Palabras Claves: Variación, ingresos, fluctuaciones, factores, rentabilidad, inversión.

Planteamiento del Problema

El presente estudio de caso se realizó en la empresa Ruvicoa Cia. Ltda. la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo, cuyo número de RUC es 1291776252001 el mismo que fue aperturado el 31 de enero de 2019, su principal actividad económica es la venta al por mayor de café, cacao, té y especias. Su representante legal es el Ing. Hector Chiway Ruiz Lainez con número de cédula, 1203555444 quien desarrolla las funciones de gerente general en la entidad desde su constitución.

Ruvicoa Cia. Ltda. pertenece al régimen general catalogada como sociedad, descartada como agente de retención o contribuyente especial teniendo un solo establecimiento codificado con 001, en donde emite sus comprobantes de venta siguiendo la normativa establecida al momento de realizar sus operaciones económicas.

El análisis de los comprobantes utilizados por Ruvicoa Cia. Ltda. revela una gestión financiera eficiente que busca no solo cumplir con las obligaciones tributarias, sino también optimizar la gestión interna de la empresa. La emisión de facturas electrónicas y notas de crédito, junto con la utilización de comprobantes de caja, órdenes de pedido y Kardex individuales, demuestra un enfoque integral en el registro y control de las operaciones económicas.

Este nivel de detalle no solo facilita el seguimiento de las transacciones comerciales, sino que también permite identificar patrones de comportamiento financiero, proporcionando a la empresa una visión clara de la situación de sus cuentas por cobrar y los movimientos internos de efectivo.

La variación de los ingresos en la empresa Ruvicoa Cia. Ltda. se presenta como un fenómeno crucial que requiere análisis e investigación para comprender las causas que producen este hecho como tal. Entre los factores que determinan la existencia del incremento o disminución en la renta están, la competitividad en el mercado, las estrategias implementadas

para la mejora y presentación del producto, el financiamiento y el monto en los pasivos, con la finalidad de analizar lo antes mencionado es necesario elaborar un estudio sobre que muestre el movimiento de las operaciones e identifique en donde se visualicen con mayor recurrencia las entradas.

La decisión de centrar la investigación en el periodo entre 2021 y 2022 es estratégica, ya que permite abordar un periodo fiscal significativo y analizar de manera exhaustiva las variables que podrían haber afectado los ingresos de la empresa. La consideración de factores como la competitividad en el mercado, las estrategias de mejora de productos y la gestión de financiamiento revela un enfoque holístico para comprender la variación de ingresos. Esto resalta la importancia de no solo examinar los estados financieros, sino también de explorar los aspectos cualitativos que influyen en el desempeño económico de Ruvicoa Cia. Ltda.

La información económica otorgada por la empresa es uno de los elementos que integran la investigación y permite realizar una deducción real, direccionando al investigador a la respuesta de la interrogante: ¿Cuáles son las razones detrás de la variación de los ingresos en la empresa Ruvicoa Cia Ltda ubicada en la ciudad de Babahoyo, durante el periodo 2021-2022? Dicha pregunta guiará el detalle de los factores internos y externos que influyen en los rubros que representan para la empresa, la influencia de la gestión financiera y cuáles son las estrategias de operación implementadas por la institución para la mejora de su posicionamiento económico y rentabilidad.

La investigación propuesta para Ruvicoa Cia. Ltda. se erige como una oportunidad valiosa para evaluar y optimizar su desempeño financiero. Desde la estructura organizativa hasta la gestión detallada de documentos financieros, cada aspecto contribuye a la comprensión integral de la variación de ingresos. La combinación de factores internos y externos, la planificación fiscal, la gestión de deudas y la evaluación de la competitividad del mercado

serán fundamentales para formular recomendaciones prácticas que impulsen el crecimiento sostenible y la prosperidad económica de la empresa en un entorno comercial dinámico.

Justificación

El presente estudio de caso se fundamenta en el análisis de los ingresos de Ruvicoa Cia. Ltda. de 2021 a 2022, esto surge ante la necesidad de comprender las influencias internas y externas que impactan la situación económica de la empresa. La variación de los ingresos sirve como indicador fundamental para evaluar el bienestar económico de la entidad, y un análisis exhaustivo permitirá una toma de decisiones que ayuden con estrategias proactivas.

La evaluación de la gestión financiera interna y la consideración de factores externos, como el panorama económico y de mercado, no sólo beneficiarán directamente a Ruvicoa Cía Ltda sino que también contribuirán a un conocimiento más amplio dentro del ámbito empresarial.

La gestión financiera interna es un componente crítico para el éxito a largo plazo de cualquier empresa, este estudio se enfoca en evaluar cómo las decisiones financieras internas han contribuido a la variación en los ingresos, esto con la finalidad de comprender a la empresa más allá de sus operaciones internas.

Teniendo en consideración que medir la rentabilidad y liquidez de una compañía es fundamental para atraer inversionistas, realizar préstamos y estar catalogados como un proyecto rentable en cuanto a las operaciones económicas que se desarrollan con normalidad en el día a día. El objetivo que se abordó en la investigación detalla un análisis en el movimiento de los ingresos a través de la información presentada por la entidad, la misma que contribuye con datos reales y verídicos sobre su economía, mostrándose como un ente que comprende la importancia de identificar, determinar y examinar el flujo de sus actividades que representan un incremento considerable en sus activos.

Objetivos

Objetivo General

- Analizar la variación en los ingresos a través de la revisión de información de la empresa Ruvicoa Cía. Ltda. ubicada en la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2021-2022.

Objetivos Específicos

- Identificar los rubros que integran a los ingresos de la entidad y que han tenido mayor movimiento en la empresa Ruvicoa Cía. Ltda. ubicada en la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2021-2022, mediante un análisis horizontal por periodo.
- Comparar la variación de los ingresos del periodo 2021 al 2022 enfocada en el periodo que represente mayor rentabilidad para la empresa, a través de un esquema estructurado por el ejercicio fiscal con mayor movimiento en sus operaciones.
- Determinar mediante indicadores financieros el periodo con mayor variación en sus ingresos, basándose en la información económica recibida.

Líneas de Investigación

El presente estudio de caso se fundamenta en la Gestión financiera, administrativa, tributaria, auditoría y control como línea de investigación principal, ya que se enfoca en analizar de manera detallada y contextualizada la variación de los ingresos en la empresa Ruvicoa Cia Ltda., identificando el área financiera, administrativa, tributaria y control que la conforman, este estudio se da con la finalidad de comprender como se aplican ciertos principios y toma de decisiones en el mundo real, además cómo estas situaciones afectan a la entidad.

La sublínea de investigación que precede el trabajo de indagación es la Gestión financiera, tributaria y compromiso social, la misma que direcciona al investigador a regirse bajo los lineamientos proporcionados y busca esclarecer de forma completa los datos presentados en el estudio de caso.

Articulación

El presente estudio de caso lleva por tema Variación de los ingresos de la empresa Ruvicoa Cía. Ltda. ubicada en la ciudad de Babahoyo durante el periodo 2021-2022 se articula con el tema de las pasantías o prácticas pre-profesionales Aplicación de procesos contables, Financieros y Tributarios en el sector Público y Privado con supervisión docente.

Con el fin de desarrollar el presente trabajo de indagación, es necesario poner en práctica todos y cada uno de los conocimientos adquiridos durante el proceso de vinculación, en donde se visualizó el manejo y gestión tributaria para con los contribuyentes en uno de los departamentos del ente regulador del Ecuador, el Servicio de Rentas Internas. La experiencia adquirida va de la mano con la investigación, en donde se visualiza la variación por ingresos, una de las interrogantes que a menudo se plantean las organizaciones para la toma de decisiones e implementación de estrategias que permiten optimizar al máximo sus recursos, mejorando así la capacidad de adquisición e incremento en las utilidades.

Marco Conceptual

Una empresa representa una combinación de recursos humanos, técnicos y materiales con el propósito de generar beneficios económicos mediante la oferta de bienes o servicios que satisfagan las necesidades del mercado. Su creación obedece a diversos propósitos, incluyendo la identificación y satisfacción de demandas del entorno, así como el impulso al desarrollo social y económico, (Lozano, 2020).

En esencia, una empresa se constituye por un capital y un equipo de trabajadores dedicados a proporcionar productos o servicios a los consumidores, con el fin de obtener ganancias. Su constitución o creación a menudo surge de la necesidad de cubrir una carencia específica en un sector o entorno determinado.

Además de su función económica, las empresas también tienen un papel importante en el fomento del crecimiento y desarrollo de sus colaboradores, promoviendo valores humanos dentro de la organización. El emprendedor, o grupo de emprendedores, asume el desafío de reunir los recursos financieros y logísticos necesarios para enfrentar el proceso empresarial (Ceveriano, 2020).

Desde el punto de vista económico, la empresa se caracteriza por una entidad autónoma que produce bienes o servicios en los que diversos medios de producción (humanos y elementos materiales e inmateriales), bajo la dirección del empresario.

De acuerdo con (Sandoval, 2021), una empresa es una entidad organizativa cuyo objetivo es satisfacer determinadas necesidades de un sector específico y obtener beneficios de estas. Una empresa nace cuando se concreta la solución a una necesidad a través de un concepto previamente planificado.

La naturaleza del negocio está determinada por el conjunto de metas, que generalmente se investigan antes de formalizar el negocio. Aunque los objetivos del proyecto pueden cambiar

a medida que se investigan y profundizan los mercados relevantes, pueden ocurrir algunos cambios significativos durante el proceso de desarrollo.

Por otro lado, la variación de los ingresos de una empresa hace referencia a los cambios que reciben todas las entradas monetarias a la entidad durante un periodo de tiempo en específico, esto se puede percibir de una u otra forma, es decir, una disminución o incremento de renta ya sea catalogada como bruta o neta.

Los ingresos evalúan y determinan la salud financiera que tiene una empresa, es decir, son indicadores que atraen a los inversionistas y satisfacen al dueño, ya que un aumento en las entradas de dinero que recibe la empresa indica crecimiento y éxito empresarial, sobreentendiéndose que todas las funciones y responsabilidades que la entidad tiene se están desarrollando de manera eficaz y eficiente produciendo un margen de ganancia positivo, sin embargo, si dichos ingresos disminuyen se tendrá en cuenta que algo está pasando, se está gastando mucho, no se está realizando una toma de decisiones adecuada.

El presente estudio de caso se realizó en la empresa Ruvicoa Cia. Ltda. la cual se encuentra ubicada en la ciudad de Babahoyo, cuyo número de RUC es 1291776252001 el mismo que fue aperturado el 31 de enero de 2019, su principal actividad económica es la venta al por mayor de café, cacao, té y especias. Su representante legal es el Ing. Hector Chiway Ruis Lainez con número de cédula, 1203555444 quien desarrolla las funciones de gerente general en la entidad desde su constitución.

Las actividades que realiza una entidad dedicada a la venta al por mayor de café, cacao, té y especias tiene una serie de responsabilidades y funciones, empezando desde la adquisición de los productos que va a vender o exportar, seguido de esto la empresa debe almacenar y gestionar con eficiencia el producto, en este caso, ya conocido como inventario en instalaciones o almacenes adecuados para preservarlo, los mismos que tienen condiciones óptimas para

mantener el artículo en una temperatura, seguridad y humedad ideal, con el fin de conservar la calidad del bien ofertado.

El control de calidad en Ruvicoa Cia. Ltda., es de suma importancia ya que el producto al ser exportado y también vendido al consumidor debe cumplir con normas y estándares de calidad, los mismos que avalan si son aptos o no para su respectiva comercialización, a modo de detalle, estos pueden incluir, pruebas de sabor, textura, aroma y análisis para visualizar microorganismos que puedan afectar al ser humano.

Luego de todo el proceso de compra, pruebas de laboratorio, análisis, etc., el producto pasa por el departamento de envase y etiquetado en donde es puesto en recipientes que conllevan la información del producto, los ingredientes utilizados para su proceso, información de la empresa, dirección, fecha de caducidad, etc.,

Para finalizar, la empresa se encarga de distribuir a clientes mayoristas, minoristas, exportaciones y más, con el objetivo de enviar su producto a todos lados, y así ser más reconocido. Para esto es necesario que el departamento de marketing y promoción desarrolle estrategias para impactar a los clientes potenciales.

Ruvicoa Cia. Ltda. pertenece al régimen general catalogada como sociedad, descartada como agente de retención o contribuyente especial teniendo un solo establecimiento codificado con 001, en donde emite sus comprobantes de venta siguiendo la normativa establecida al momento de realizar sus operaciones económicas.

La entidad está regulada por el Servicio de Rentas Internas (SRI), quien dispone las responsabilidades tributarias a las cuales está obligada a presentar, como la declaración del Impuesto a la renta, declaraciones de IVA anexos transaccionales simplificados, entre otros.

La empresa como tal, nace de la necesidad de obtener mayor recursos explotando la materia prima de granos y hierbas comestibles para el consumo humano, teniendo en cuenta las propiedades que las mismas contenían y el beneficio en particular que cada una ofrecía al

consumidor, pese a todas las circunstancias que afrontaron los dueños de la entidad, crearon un negocio que les reporta mensual, semestral o anualmente ingresos considerables que permiten que su estilo de vida sea mucho mejor al anterior, donde el ejemplo de resiliencia y perseverancia se palpan visualizándose en los logros y objetivos alcanzados.

En el actual panorama empresarial, obtener el máximo rendimiento económico se vuelve una prioridad para cualquier compañía que aspire a sobresalir en un entorno marcado por la competencia feroz y la interconexión global. Ruvicoa Cia. Ltda., reconocida por su destacado papel en la comercialización al por mayor de café, cacao, té y especias, se eleva como un actor de relevancia en este escenario económico. Esta empresa, especializada en la distribución de productos esenciales para la industria alimentaria y el deleite cotidiano de los consumidores, se enfrenta a desafíos y oportunidades significativas en su afán por crecer y alcanzar el éxito.

Una característica distintiva de la operativa de Ruvicoa Cia. Ltda. reside en la variedad de estrategias comerciales que emplea, especialmente en lo referente a los ingresos generados por ventas gravadas con tarifa 0% y exportaciones. Estos dos pilares financieros resultan fundamentales para definir la posición y el alcance de la empresa tanto a nivel nacional como internacional.

Por un lado, las ventas gravadas con tarifa 0% constituyen una oportunidad estratégica para atraer a clientes locales y regionales, al tiempo que ofrecen ventajas fiscales que pueden incidir positivamente en los márgenes de beneficio. Por otro lado, las exportaciones expanden el horizonte comercial de Ruvicoa Cia. Ltda., al permitirle ingresar en mercados extranjeros, lo que fortalece sus fuentes de ingresos y su alcance global.

En este contexto, resulta esencial profundizar en el análisis de estos dos componentes claves de los ingresos de la empresa. El presente estudio se propone examinar detalladamente la dinámica de las ventas gravadas con tarifa 0% y las exportaciones en el contexto de la

actividad principal de Ruvicoa Cia. Ltda. A través de un análisis exhaustivo de los factores que influyen en estas dos modalidades de ingresos, se busca comprender cómo contribuyen al éxito financiero y al crecimiento sostenible de la empresa en un entorno económico en constante evolución.

Un ingreso se define como un incremento en el patrimonio neto de una empresa, originado principalmente por un aumento en los activos sin una correspondiente obligación. Cada ingreso conlleva, en esencia, un aumento en los activos. Por ejemplo, se registra un ingreso cuando se venden productos a un precio mayor que su costo de producción. Este proceso genera un aumento en los activos de la empresa sin incurrir en ninguna obligación adicional. Es decir, los ingresos representan un flujo positivo de recursos que fortalecen la posición financiera y el valor de la empresa (Sinek, 2020).

Para Ruvicoa Cia. Ltda., comprender a fondo la dinámica de las ventas gravadas con tarifa 0% y las exportaciones resulta fundamental para desarrollar estrategias efectivas que impulsen su desempeño financiero y fortalezcan su posición en el mercado.

Al considerar aspectos como la política comercial, los regímenes especiales de tributación, las estrategias de marketing internacional y la gestión logística; la empresa puede capitalizar las oportunidades y superar los desafíos que se presentan en el contexto de su actividad principal. En última instancia, el éxito de Ruvicoa Cía. Ltda., en la maximización de sus ingresos dependerá de su capacidad para adaptarse y aprovechar las tendencias y oportunidades emergentes en el mercado global de alimentos y bebidas.

Las ventas son todas las transacciones en las que existe un intercambio, ya sea de un bien o un servicio, las mismas representan una operación indispensable en toda organización pues es a través de esta operación que las empresas obtienen sus ganancias.

La comercialización o ingresos por la misma tienen su valor medido de acuerdo a la capacidad, es decir, si una empresa se ingresa al mercado se vuelve competitiva atrayendo a

más consumidores a adquirir el producto que oferta, tendrá un incremento considerable en su utilidad.

La problemática del estudio de caso en la empresa Ruvicoa Cia. Ltda. reside en la necesidad de comprender y abordar la variación de sus ingresos durante el periodo entre 2021 y 2022. Este cambio en los ingresos se muestra como un aspecto crucial que requiere un análisis e investigación detallados para identificar las causas subyacentes. Factores como la competitividad en el mercado, las estrategias implementadas para mejorar y presentar los productos, así como el financiamiento y el nivel de pasivos, son considerados determinantes en esta variación.

La decisión de enfocar la investigación en este periodo específico se basa en la necesidad de abordar un periodo fiscal significativo y analizar exhaustivamente las variables que podrían haber impactado los ingresos de la empresa. Esta consideración estratégica resalta la importancia de no solo examinar los estados financieros, sino también explorar aspectos cualitativos que influyen en el desempeño económico de la empresa.

La investigación se orienta hacia la respuesta a la pregunta sobre las razones detrás de la variación de los ingresos de Ruvicoa Cia. Ltda. durante el periodo mencionado. Este enfoque busca identificar tanto los factores internos como externos que afectan los ingresos, así como evaluar la gestión financiera y las estrategias operativas implementadas por la empresa para mejorar su posición económica y rentabilidad.

Se reconoce que la información económica proporcionada por la empresa es crucial para la investigación, ya que permite realizar deducciones concretas y orientar al investigador hacia la respuesta a la pregunta planteada. La combinación de factores internos y externos, la planificación fiscal, la gestión de deudas y la evaluación de la competitividad del mercado serán fundamentales para formular recomendaciones prácticas que impulsen el crecimiento

sostenible y la prosperidad económica de Ruvicoa Cia. Ltda. en un entorno comercial dinámico.

Con la finalidad de analizar la variación de ingresos en la empresa Ruvicoa Cia. Ltda., se calculará empleando ratios financieros, los cuales determinan de manera porcentual los cambios que acontecen de un periodo fiscal a otro, la importancia de emplear el correcto dependerá de lo que el investigador desee observar.

Desde una perspectiva matemática, un ratio financiero o razón representa la relación entre dos variables, en el ámbito empresarial, estos ratios se emplean para analizar el balance general de una empresa, proporcionando información valiosa sobre su situación financiera y revelando la calidad de su gestión.

Los indicadores financieros son herramientas esenciales que cualquier director financiero utiliza para evaluar la situación de su empresa. El análisis de estos indicadores permite determinar si una compañía ha sido administrada eficientemente o no, facilitando la toma de decisiones estratégicas. Además, proporciona la base para realizar proyecciones económico-financieras precisas que mejoran la toma de decisiones y garantizan una gestión de inventarios óptima, (Castellano, 2020).

La comparación de ratios financieros entre diferentes periodos también ayuda a detectar tendencias y anticipar problemas, permitiendo la implementación de soluciones oportunas. Aunque existen varios tipos de ratios financieros, cada empresa debe determinar qué información es más relevante para ella y, por lo tanto, qué ratios deben incluirse en su análisis financiero.

Los tipos más comunes de ratios financieros se clasifican en cuatro categorías principales: liquidez, gestión o actividad, endeudamiento o apalancamiento, y rentabilidad.

1. Ratios de liquidez

Estos se utilizan para medir la solvencia de una empresa y su capacidad para pagar sus deudas. Incluyen ratios como la liquidez general, la prueba ácida, la prueba defensiva, el capital de trabajo y las ratios de liquidez de las cuentas por cobrar (Morales, 2018).

El ratio de liquidez constituye un indicador esencial que proporciona información sobre la capacidad de una empresa para cumplir con sus obligaciones y deudas a corto plazo. Por tanto, su importancia radica tanto para la propia empresa, que debe considerar su liquidez al tomar decisiones financieras, como para potenciales inversionistas interesados en ella.

El cálculo del ratio de liquidez es simple; consiste en dividir el activo corriente entre el pasivo corriente de la empresa. El activo corriente, también conocido como activo circulante, engloba todos los activos líquidos que la empresa puede convertir en efectivo en un plazo inferior a un año, esto incluye el efectivo disponible en cuentas bancarias, inventarios o inversiones financieras, (Ramirez, 2020).

Por otro lado, el pasivo corriente representa todas las deudas y obligaciones que la empresa debe saldar en un plazo inferior a un año. En consecuencia, el ratio de liquidez proporciona una medida de si la empresa cuenta con suficiente activo corriente para cubrir sus deudas a corto plazo, (Tavera, 2019).

2. Ratios de gestión o actividad

Estos indicadores evalúan la efectividad y eficiencia en la gestión de la empresa, abordando aspectos como las ventas, los cobros y la gestión de inventarios. Algunos ejemplos son la rotación de cartera, la rotación de inventarios, el periodo medio de pago a proveedores, la rotación de caja y bancos, la rotación de activos totales y la rotación de activo fijo (Polo, 2020).

Los ratios de actividad evalúan la efectividad de una empresa en la utilización de sus activos, comparando las ventas con las inversiones en diversos activos. Estos ratios abordan

aspectos como el manejo de inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y la rotación de activos. Son herramientas ampliamente empleadas por analistas financieros para valorar empresas, sobre todo al comparar compañías dentro del mismo sector para identificar ventajas competitivas. Todos estos indicadores tienen como objetivo común determinar la eficacia de una empresa en la gestión de sus activos, (Davila, 2020).

3. Ratios de endeudamiento o apalancamiento

Estos informan sobre el nivel de endeudamiento de una empresa en relación con su patrimonio neto. Se incluye el ratio de endeudamiento tanto a corto como a largo plazo.

El ratio de endeudamiento o apalancamiento es un indicador financiero que muestra parte de los activos que representan el dinero y las propiedades que mantiene la empresa, y cómo uno de esos rubros se solventa o financia a través de un compromiso de pago, de esta forma se puede visualizar con facilidad cómo se está financiando una institución, ya sea de manera externa o por medio de sus recursos propios.

El ratio de endeudamiento es una medida que analiza la proporción de financiamiento externo que una empresa tiene en comparación con su capital propio. En términos simples, este indicador es un cálculo matemático que representa el porcentaje total de la deuda de un negocio en relación con sus recursos propios (Banderas & Solano, 2019).

Para calcular el ratio de endeudamiento, se divide la cifra total de las deudas de la empresa entre la cantidad de sus fondos propios. Esta fórmula considera tanto el valor neto de los fondos propios como el pasivo de largo plazo (deudas y obligaciones a largo plazo) y/o el pasivo circulante (deudas y obligaciones que vencen en menos de un año).

4. Ratios de rentabilidad: Estos miden el rendimiento de una empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Algunos ejemplos son la rentabilidad de la empresa en general, la rentabilidad del capital, la rentabilidad del capital propio y la rentabilidad de las ventas (Íñigo, 2019).

El ROI, o Retorno sobre la Inversión, es uno de los indicadores más comunes para medir la rentabilidad de una empresa. Ayuda a evaluar cómo se está gestionando la empresa y qué tan eficazmente utiliza sus activos para generar ganancias. También se conoce como ROA, o Retorno sobre Activos, (Miranda, 2022).

Por otro lado, el ROE, o Retorno sobre el Patrimonio, se diferencia del ROI en que se centra en el patrimonio neto de la empresa en lugar de solo considerar las inversiones o activos. El patrimonio neto es la diferencia entre los activos y las deudas de la empresa. La principal distinción entre estos dos indicadores de rentabilidad radica en que el ROI no toma en cuenta las deudas de la empresa, mientras que el ROE sí lo hace (Boza, 2018).

Tasa de variación

Es una medida porcentual del incremento o reducción del valor que tiene una producción ya sea de bienes ofrecidos o servicios prestados en las operaciones económicas de la empresa, se utiliza este cálculo para determinar la variación existente de un periodo a otro es decir, quiero visualizar el crecimiento de mi negocio, el resultado puede ser que la empresa creció o disminuyó, (Socconini & Reato, 2019).

En resumen, se han examinado diversos aspectos relacionados con Ruvicoa Cia. Ltda., desde su actividad principal hasta las estrategias comerciales empleadas para aumentar sus ingresos, como las ventas gravadas con tarifa 0% y las exportaciones. También se ha analizado la importancia de comprender la variación de ingresos durante el periodo 2021-2022, destacando la necesidad de investigar los factores internos y externos que influyen en esta variación.

Además, se ha revisado la relevancia de los ratios financieros en la evaluación de la salud financiera de una empresa, desde los ratios de liquidez hasta los de rentabilidad, proporcionando una visión amplia de cómo estos indicadores pueden ofrecer información clave para la toma de decisiones.

Este análisis subraya la necesidad de una gestión financiera sólida y estratégica para el éxito y la sostenibilidad de una empresa en un entorno empresarial competitivo y en constante cambio. Comprender los ingresos, utilizar eficientemente los activos y gestionar adecuadamente el endeudamiento son aspectos cruciales que pueden marcar la diferencia entre el crecimiento y el estancamiento de una empresa.

Con el fin de dar validez y más bases sólidas en las cuales el estudio de caso se fundamente se realizaron dos entrevistas, como parte de recolección de datos, estas fueron direccionadas al gerente general de Ruvicoa Cia. Ltda., el Ing. Héctor Chiway Ruis Lainez y a la Contadora Evelyn Paola Elbert Ponton quienes han prestado un poco de su tiempo para brindar la información necesaria y sustentar el análisis que se está realizando a la empresa.

Pues es imperativo conocer el criterio de los dos profesionales mencionados anteriormente quienes forman parte esencial del corazón de la organización, y evalúan las estrategias que se implementan para la consecución de sus objetivos planteados, que buscan la mejora y éxito de la empresa en la que se encuentran laborando actualmente.

Entre la información recolectada las preguntas de la entrevista que más destacan son las siguientes; ¿Por qué decayeron las ventas en el periodo 2022?, la interrogante se la realizó al gerente general, el cual respondió lo siguiente; el decrecimiento en los ingresos se debe a la adquisición de una deuda que se encuentra reflejada en las cuentas y documentos por pagar ubicada en pasivos no corrientes en el estado de situación financiera, se necesitaba adquirir este préstamo con el fin de invertir más en la acogida que tiene la empresa.

Otra de las preguntas que se hizo fue; ¿Se implementaron las mismas estrategias del periodo 2021 en el 2022 o algo cambió?, la respuesta dada es; Si bien es cierto la publicidad, y las estrategias de motivación para los departamentos de marketing, ventas y productividad fueron mucho más recurrentes en el 2021 al año siguiente los incentivos decayeron de una u otra forma, existió un periodo de tiempo en donde el personal apaciguó sus esfuerzos luego a

una etapa en donde las metas asignadas no se cumplían con responsabilidad lo cual trajo como consecuencia una decaída considerable.

Son estos factores los que influyeron a la disminución de las ventas, carencia en la optimización del recurso tiempo, desmotivación por parte de los empleados, falta de proactividad e iniciativa para incrementar el número de ventas, poca publicidad, entre otros., lo cual afecto negativamente a la organización trayendo consigo la variación en los ingresos, los cuales se determinan y observan en los resultados.

Es necesario tener en cuenta que el personal que integra una empresa es indispensable, así como la tierra es fundamental para el desarrollo y crecimiento de los alimentos que naturalmente consumimos, los empleados son los pequeños engranajes que conectados le dan el funcionamiento adecuado a una máquina bien aceiteada, de la misma forma cada uno de los trabajadores, departamentos, auxiliares, etc., tienen funciones designadas en donde el llevar a cabo con eficiencia cada una de ellas, genera que la empresa funcione con normalidad y llegue a sus objetivos proyectados.

Marco Metodológico

El enfoque de investigación empleado es de carácter mixto, combinando tanto métodos cualitativos como cuantitativos, para ello, se lleva a cabo entrevistas a miembros destacados del equipo directivo de la empresa como lo es el gerente general y el contador para obtener una comprensión más profunda de los factores internos que afectan su rendimiento financiero.

Además, para extraer reportes y respaldar el método cuantitativo se utilizan datos financieros para analizar los ingresos y calcular la variación de estos por periodo.

La recolección de datos comprende la obtención de información financiera de la empresa, abarcando estados financieros. Paralelamente, se realizan entrevistas semiestructuradas con el personal directivo de Ruvicoa Cía. Ltda., con el propósito de obtener una perspectiva cualitativa sobre los procesos internos y las estrategias comerciales implementadas por la empresa.

Una vez recopilados los datos, se procede al análisis de estos. La información financiera es sometida a técnicas descriptivas para calcular los ratios financieros relevantes, mientras que las entrevistas son analizadas cualitativamente para identificar temas y patrones significativos en las respuestas de los participantes.

Teniendo en consideración el planteamiento presentado, el estudio de caso evidenciará la problemática y el cumplimiento de los objetivos basándose en la metodología descrita, y empleando técnicas de observación, recolección de datos y respaldo de conceptos en fuentes bibliográficas confiables.

Resultados

Como se indicó en el marco metodológico se realizó la entrevista al gerente de la empresa, de donde se extrajeron todos los datos para garantizar la validez y autenticidad de la información presentada.

Tabla 1

Entrevista dirigida a Gerente General de Ruvicoa Cia. Ltda. Ing. Héctor Ruis Lainez

Nº	Tipo de Pregunta	Pregunta	Respuesta
1	Abierta	¿Por qué decayeron las ventas en el periodo 2022?	El decrecimiento en los ingresos se debe a la adquisición de una deuda que se encuentra reflejada en las cuentas y documentos por pagar ubicada en pasivos no corrientes en el estado de situación financiera, se necesitaba adquirir este préstamo con el fin de invertir más en la acogida que tiene la empresa.
2	Abierta	¿La inversión que realizó fue de utilidad?	Los resultados después de invertir no tienen en si un efecto positivo o negativo, la empresa a pesar de que atrajo a más clientes no se recuperó del todo la inversión, sin embargo, también se invirtió en otros proyectos y esos estamos a la espera de que nos arrojen ganancias.
3	Abierta	¿Se implementaron las mismas estrategias del periodo 2021 en el 2022 o algo cambió?	Si bien es cierto la publicidad, y las estrategias de motivación para los departamentos de marketing, ventas y productividad fueron mucho más recurrentes en el 2021 al año siguiente los

			incentivos decayeron de una u otra forma, existió un periodo de tiempo en donde el personal apaciguó sus esfuerzos luego a una etapa en donde las metas asignadas no se cumplían con responsabilidad lo cual trajo como consecuencia una decaída considerable.
4	Abierta	¿Cuáles fueron los incentivos que les daba a los trabajadores?	Entre los incentivos estaban bonos por llegar a las metas de ventas establecidas, reconocimiento al mejor empleado, sorteos y obsequios por cumplir con los informes solicitados a tiempo.
5	Abierta	¿Por qué quitaron estos incentivos?	Al ver una mejora en los ingresos, se dejó de motivar a los empleados, ya no se les exigía nada, no se les planteaba las metas a alcanzar etc., y esto trajo como consecuencia la disminución en los ingresos.

De la misma manera se realizó la entrevista a la Contadora de la empresa para conocer su punto de vista con las decisiones que habían sido tomadas.

Tabla 2

Entrevista dirigida a la Contadora de Ruvicoa Cia. Ltda. Ing Evelyn Elbert Ponton

Nº	Tipo de Pregunta	Pregunta	Respuesta
1	Abierta	¿Por qué decayeron las ventas en el periodo 2022?	Durante el período 2022, se observará una disminución en las ventas de la empresa, la cual se atribuye principalmente a la adquisición de una deuda que se refleja en nuestros registros

			<p>contables. Esta deuda era necesaria para respaldar nuestras iniciativas de expansión y mejora en la calidad de los servicios, lo que implicaba una inversión significativa.</p>
2	Abierta	<p>¿La inversión que realizó fue de utilidad?</p>	<p>Respecto a la utilidad de la inversión realizada, es importante señalar que aunque atrajo a una base de clientes más amplia, no se logró una recuperación total de la inversión inicial. No obstante, estamos evaluando activamente los rendimientos de otras inversiones realizadas en paralelo, con la expectativa de que generen beneficios a largo plazo.</p>
3	Abierta	<p>¿Se implementaron las mismas estrategias del periodo 2021 en el 2022 o algo cambió?</p>	<p>Hubo variaciones con respecto al periodo anterior. Si bien en 2021 se enfatizó más en la publicidad y se incentivó activamente a los departamentos de marketing, ventas y productividad, en 2022 hubo una disminución en estos incentivos. Se observará un periodo en el que el personal redujo sus esfuerzos y no cumplió con las metas establecidas de manera responsable, lo que impactó negativamente en el desempeño general de la empresa.</p>
4	Abierta	<p>¿Cuáles fueron los incentivos que les</p>	<p>Los incentivos ofrecidos a los empleados incluyen bonificaciones por el logro de metas de ventas, reconocimientos al empleado destacado,</p>

		daba a los trabajadores?	así como obsequios por la entrega oportuna de informes requeridos, pago normal de horas extras junto con la alimentación incluida, entre otros.
5	Abierta	¿Por qué quitaron estos incentivos?	La decisión de retirar estos incentivos se basó en una percepción errónea de estabilidad financiera. Esto condujo a una falta de motivación y claridad en las metas para el personal, lo que, a su vez, contribuyó a la disminución en el desempeño y los ingresos de la empresa. Es esencial mantener una cultura organizacional que fomente la motivación y establezca objetivos claros, incluso en momentos de aparente estabilidad económica.

Con el fin de demostrar la metodología aplicada en la investigación se extraen los datos del Estado de Resultados Integral del periodo fiscal analizado 2021-2022.

Tabla 3

Rubros con mayor movimiento en el Estado de Resultados Integral

Período	Ventas	Exportaciones	Total de Ingresos
2021	4,892,586.63	-	4,892,586.63
2022	374,472.56	3,974,678.23	4,349,150.79

Con el fin de determinar esta variación se empleó el indicador financiero conocido como tasa de crecimiento de los ingresos.

Fórmula para calcular el crecimiento porcentual de los ingresos

$$\text{TASA DE CRECIMIENTO} = \frac{\text{Valor Final} - \text{Valor Inicial}}{\text{Valor Inicial}} \times 100\%$$

Datos

2021 = 4'892.586,63

2022 = 4'349.150,79

Desarrollo

$$\text{TASA DE CRECIMIENTO} = \frac{4'892.586,63 - 4'349.150,79}{4'892.586,63} = 11\%$$

Fuente: Ruvicoa Cia. Ltda.

Elaborado por: Suany Assan Cevallos

Por otro lado, con la finalidad de conocer la variación en la utilidad de la empresa se utiliza como indicador financiero el margen de utilidad.

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD} = \frac{\text{Utilidad Neta} \times 100\%}{\text{Ventas Totales}}$$

Datos

Utilidad Neta 2021 = 217.248,39

Ventas Totales 2021 = 4'892.586,63

Desarrollo

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD} = \frac{217.248,39 \times 100\%}{4'892.586,63} = \mathbf{4.44 R//}$$

Datos

Utilidad Neta 2022 = 189.598,07

Ventas Totales 2022 = 4'349.150,79

Desarrollo

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD} = \frac{189.598,07 \times 100\%}{4'349.150,79} = \mathbf{4.36 R//}$$

Discusión de Resultados

Para conocer la situación de una empresa se llevó a cabo uno de los métodos de recolección de información más empleados esta es la entrevista, direccionada al Representante Legal de Ruvicoa Cia. Ltda. Y la Contadora.

De acuerdo con (Puga, 2020), los cuestionarios con preguntas abiertas permiten conocer datos que pueden escaparse a simple vista del análisis realizado a un estado financiero. Dicho concepto se relaciona con la entrevista realizada al Gerente General y a la contadora pues revela una serie de factores internos que se relacionan en la disminución en las ventas, esto se vio reflejado netamente en el 2022. En primer lugar, la adquisición de la deuda que se utilizó con el fin de cubrir todos los gastos que requería el nuevo proyecto de expansión y mejora en la calidad de los servicios la cual se identificó como la una causa principal. Si bien estas inversiones atrajeron a una considerable cantidad de clientes, no se logró una recuperación total de la inversión inicial.

Es importante destacar que hubieron cambios significativos en las estrategias implementadas durante el periodo 2022 en comparación con el año anterior, mientras que en 2021 se enfatizó más en la publicidad incentivando activamente a los departamentos de marketing, ventas y productividad, en 2022 se observó una disminución en estas bonificaciones, esto llevó a una reducción en los esfuerzos del personal y a una falta de cumplimiento de las metas establecidas, lo que impactó negativamente en el desempeño general de la empresa.

La retirada de los incentivos para los trabajadores también jugó un papel crucial en este contexto, aunque estos incentivos eran una forma de reconocimiento y motivación para el personal, su eliminación se basó en una percepción errónea de estabilidad financiera, esta decisión resultó en una falta de motivación y claridad en las metas para el personal, lo que contribuyó aún más a la disminución en el desempeño y los ingresos de la empresa.

Por otro lado, se muestran en los resultados una parte esencial de los estados financieros, el Estado de Resultados Integral en donde se desglosa únicamente las entradas percibidas de un periodo a otro, al comparar directamente los ingresos del periodo 2021 con los del 2022, se observa una diferencia notable. Mientras que en 2021 las ventas netas fueron de \$4'892.586,63, en 2022, se registró un total de \$4'349.150,79 en ingresos, con una diferencia de \$543.435,84. Esta discrepancia refleja un decrecimiento significativo en los ingresos de la empresa durante el año 2022, principalmente atribuido a la disminución en las ventas locales. Esta reducción representa un desafío para la empresa, ya que afecta su flujo de efectivo y su situación financiera general.

Los ingresos representan un flujo positivo de recursos que fortalecen la posición financiera y el valor de la empresa (Sinek, 2020), esta definición se relaciona con el siguiente hallazgo, durante el periodo 2021, el principal rubro que contribuyó a los ingresos de Ruvicoa Cia. Ltda., fueron las ventas netas, que totalizaron \$4'892.586,63. Mostrando que el año anteriormente mencionado muestra la utilización de herramientas que proporcionan un realce económico.

Por otro lado, en el año 2022, las exportaciones se destacaron como el rubro con mayor movimiento en los ingresos, superando incluso a las ventas locales, lo cual es poco común para empresas en el Ecuador. Estas exportaciones representaron un valor significativo en comparación con las ventas locales, mostrando un cambio en la composición de los ingresos de la empresa durante este periodo.

De acuerdo con (Castellano, 2020), los indicadores financieros son herramientas esenciales que cualquier director financiero utiliza para evaluar la situación de su empresa. Considerando la definición del autor y relacionándola con el estudio de caso se demuestra que, para determinar el periodo con la mayor cambio en los ingresos, se utilizó el indicador financiero conocido como variación en el crecimiento de los ingresos. Al aplicar esta fórmula,

se identificó que las ventas decrecieron en un 11% menos en el año 2022 en comparación con el 2021. Este análisis sugiere que el año 2022 representó un periodo de decrecimiento para Ruvicoa Cia. Ltda., en términos de ingresos.

De acuerdo con (Garcia, 2020), el margen de utilidad es un indicador que muestra o mide la eficiencia de una entidad, calculando los ingresos por ventas que percibe en utilidades, este resultado es expresado en porcentaje puesto que su cálculo consta en la división de la utilidad neta para las ventas.

Según (Benavente, 2020), el margen de utilidad muestra la salud financiera de la empresa y la rentabilidad que la misma presenta, brindando seguridad a quienes están a la cabeza. En la fórmula aplicada se observa la variación que existió con relación al margen de utilidad que existió entre el periodo 2021 al 2022 dando razón de 0.08 menos en el 2022 que el 2021 representado en dólares la cantidad de **\$27.650,32**.

Conclusiones

Luego de realizar el análisis horizontal del Estado de Resultados Integral de la empresa Ruvicoa Cia. Ltda., se concluye que durante el 2021 los rubros que integran a los ingresos y tienen mayor movimiento son las ventas netas, por otra parte en el periodo fiscal 2022 son las exportaciones sumadas a las ventas locales 0%.

Al realizar la comparación entre periodos para determinar que año fue el más productivo y benéfico para la entidad se obtuvo que la utilidad neta en el 2021 supero en ocho puntos al 2022 siendo las ventas netas el único rubro registrado en ingresos con mayor movimiento en las operaciones de Ruvicoa Cia. Ltda., durante el 2021.

Se determinó con los indicadores financieros la tasa de crecimiento y con el margen de utilidad que, el periodo con más cambios en sus ingresos fue el 2022 reflejando un once por ciento de variación en las entradas de dinero, este resultado fue la consecuencia de la desaparición de incentivos que se les daba a los empleados para optimizar e incrementar productividad de cada uno de ellos.

Recomendaciones

Ruvicoa Cia. Ltda., debe tomar decisiones de acuerdo con los resultados que obtiene de sus estados financieros para así enfocar sus esfuerzos en fortalecer las debilidades que se visualizan de un periodo a otro, todo esto guiado por las variaciones que obtiene.

Es importante que la empresa realice un estudio exhaustivo de sus operaciones en donde enfoque sus esfuerzos a invertir en el rubro que le produzca mayor rentabilidad, para mejorar el índice de solvencia y liquidez que mantiene la empresa.

Ruvicoa Cia. Ltda., debe tomar decisiones acertadas en la motivación que les ofrece a sus empleados a través de incentivos económicos, bonificaciones por mes o vacaciones, en donde se asegure que la productividad mejore y la proactividad persevere en cada departamento, con el fin de mejorar la salud financiera de la entidad.

Referencias

- Socconini, L., & Reato, C. (2019). *Lean Six Sigma. Sistema de gestión para liderar empresas*. Barcelona: Marge Books.
- Banderas, V., & Solano, J. (2019). *La hipótesis del ingreso permanente y la función de consumo de Ecuador. Evidencia para el periodo 2000 – 2018*. Ecuador: Innova.
- Benavente, J. (2020). *Margen de utilidad y distribución de las rentas. La industria manufacturera chilena durante los años noventa*. Scielo.
- Boza, C. Z. (2018). *La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador*. *Revista Espacios*, 12.
- Castellano, C. B. (2020). *Ser Emprendedor en el México del siglo XXI*. Mexico: Publicaciones UAEM.
- Ceveriano, G. (2020). *El financiamiento y su influencia en los ingresos por ventas: caso empresa leche Gloria S.A. 1998-2018*. Perú: Quipukamayoc.
- Davila, L. V. (2020). *Análisis de ratios de liquidez en las empresas*. Perú: Dspace.
- Garcia, J. C. (2020). *Indicadores Financieros y su Eficiencia en la explicación de la generación de valor en el sector cooperativo*. *Redalyc.org*, 14.
- Íñigo, J. M. (2019). *Fusiones, adquisiciones y valoración de empresas*. Madrid: Ecobook.
- Lozano, R. M. (2020). *Formulación y Evaluación de Proyectos: Enfoque para Emprendedores*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Miranda, E. J. (2022). *Variación de los ingresos de la empresa Babahoyo Export año 2021*. *Dspace*, 29.
- Morales, S. A. (2018). *De emprendedor a empresario*. Mexico: E-Book.
- Polo, P. V. (2020). *Aplicación de estrategias de crecimiento para optimizar la rentabilidad de la empresa “Claudiplast color” en la ciudad de Chiclayo – Lambayeque en el periodo 2019*. Chiclayo: Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.
- Puga, J. V. (2020). *La Aplicación de Entrevistas Semiestructuradas en Distintas Modalidades Durante el Contexto de la Pandemia*. *Dialnet*, 8.
- Ramirez, P. L. (2020). *Emprendimiento y su relación con el desarrollo económico y local en el Ecuador*. *Polo del Conocimiento*, 17.
- Sandoval, T. (2021). *Factores que afectan la variación de los ingresos FOB por exportación de banano y plátano ecuatoriano*. Ecuador: Economía y Negocios.
- Sinek, S. (2020). *El juego infinito: ¿Sabes a qué estás jugando?* Madrid: Portafolio/Penguin.
- Tavera, A. (2019). *Millonario Emprendedor*. Colombia: Sofos Literatura.

Anexos

Anexo 1.-

Carta de Autorización

RUVICOA CIA LTDA

RUC: 1291776252001

CARTA DE AUTORIZACIÓN

Babahoyo, 02 de febrero del 2024

Lcdo. Eduardo Galeas Guijarro, MAE

Decano

Facultad de Administración, Finanzas e Informática

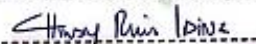
En su despacho.

Yo, **RUIS LAINEZ HECTOR CHIWAY**, con cédula de identidad 120355544-4 en condición de Gerente General de la Empresa **RUVICOA CIA.LTDA**, con RUC 1291776252001, por medio del presente autorizó a la Srta. **ASSAN CEVALLOS SUANY DESIRET**, con cédula de identidad 1250041967, estudiante de la Universidad Técnica de Babahoyo de la Carrera de Contabilidad Y Auditoría (Rediseñada) a realizar su respectivo Estudio de Caso, con el tema: **Variación de los Ingresos de la empresa RUVICOA CIA.LTDA ubicada en la ciudad de Babahoyo, durante el periodo 2021-2022**, para la obtención del título de **Licenciado (a) en Contabilidad y Auditoría**.

Admitiendo que la Empresa se compromete a entregar cualquier información solicitada por el estudiante con la condición de tener información entregada bajo confidencialidad.

Atentamente,

RUVICOA CIA. LTDA.


FIRMA AUTORIZADA

Ing. Hector Chiway Ruis Lainez
Gerente General
Empresa **RUVICOA CIA.LTDA.**

RUVICOA
Cocoa Export

Anexo 2.-

Compilatio

 CERTIFICADO DE ANÁLISIS

VARIACIÓN DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA RUVICOA CIA LTDA UBICADA EN LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL PERIODO 2021-2022

6% Textos sospechosos

1% Similitudes
0% similitudes entre comillas
0% entre las fuentes mencionadas

0% Idiomas no reconocidos

4% Textos potencialmente generados por la IA

Nombre del documento: VARIACIÓN DE LOS INGRESOS DE LA EMPRESA RUVICOA CIA LTDA UBICADA EN LA CIUDAD DE BABAHOYO DURANTE EL PERIODO 2021-2022.docx
ID del documento: ce8458b1f647fb2ceedd3d19cb098b1f5cd6471a
Tamaño del documento original: 50,83 kB

Depositante: JOSE STALIN LAJE
Fecha de depósito: 29/2/2024
Tipo de carga: interface
fecha de fin de análisis: 29/2/2024

Número de palabras: 7183
Número de caracteres: 46.305

Ubicación de las similitudes en el documento:



Fuente principal detectada


Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 TRABAJO FINAL - RAMIREZ BARROSO DENISSE ANGIE.docx TRABAJO FL... #070923 El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (32 palabras)

Fuentes con similitudes fortuitas

Nº	Descripciones	Similitudes	Ubicaciones	Datos adicionales
1	 www.holded.com Ratios financieros: ¿qué son y qué tipos existen? Holded https://www.holded.com/nu/blog/ratios-financieros-situacion-financiera-empresas	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (31 palabras)
2	 dspace.utb.edu.ec http://dspace.utb.edu.ec/bitstream/handle/49000/153370/E-UTB-FAFI-CA-000271.pdf?sequence=1	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (23 palabras)
3	 LUCIO VELOZ DARWIN JOEL.docx INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES ... #164266 El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (15 palabras)
4	 ESTUDIO DE CASO_TATIANA LARREA_FLUJO DE EFECTIVO.docx FLUJO D... #070870 El documento proviene de mi grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (14 palabras)
5	 Documento de otro usuario #021e1b El documento proviene de otro grupo	< 1%		Palabras idénticas: < 1% (13 palabras)

Anexo 3.-

Registro único de contribuyentes

		Certificado Registro Único de Contribuyentes	
Razón Social RUVICOA CIA.LTDA.		Número RUC 1291776252001	
Representante legal • RUIS LAINEZ HECTOR CHIWAY			
Estado ACTIVO	Régimen GENERAL		
Fecha de registro 01/02/2019	Fecha de actualización 08/06/2021	Inicio de actividades 31/01/2019	
Fecha de constitución 31/01/2019	Reinicio de actividades No registra	Cese de actividades No registra	
Jurisdicción ZONA 5 / LOS RIOS / BABAHOYO		Obligado a llevar contabilidad SI	
Tipo SOCIEDADES	Agente de retención NO	Contribuyente especial NO	
Domicilio tributario			
Ubicación geográfica			
Provincia: LOS RIOS Cantón: BABAHOYO Parroquia: BABAHOYO			
Dirección			
Barrio: S/N Calle: VIA BABAHOYO JUJAN Número: S/N Intersección: CRUCE A CHILINTOMO Carretera: VIA BABAHOYO JUJAN Kilómetro: S/N Conjunto: S/N Edificio: S/N Bloque: S/N Número de piso: 0 Manzana: S/N Referencia: FRENTE A GASOLINERA TERPEL			
Medios de contacto			
Celular: 0999605270 Teléfono trabajo: 052020764			
Actividades económicas			
• A01640001 - ACTIVIDADES POSCOSECHA DIRIGIDAS A MEJORAR LA CALIDAD DE LAS SEMILLAS PARA PROPAGACIÓN, A TRAVÉS DE LA ELIMINACIÓN DE LOS MATERIALES QUE NO SON SEMILLA, SEMILLAS DE TAMAÑO INFERIOR AL NORMAL, SEMILLAS DAÑADAS MECÁNICAMENTE O POR INSECTOS Y SEMILLAS INMADURAS, ASÍ COMO LA ELIMINACIÓN DE LA HUMEDAD DE LAS SEMILLAS HASTA UN NIVEL QUE PERMITA SU ALMACENAMIENTO SEGURO. ESTA ACTIVIDAD INCLUYE EL SECADO, LIMPIEZA, CLASIFICACIÓN Y TRATAMIENTO DE SEMILLAS HASTA SU COMERCIALIZACIÓN. SE INCLUYE ASI MISMO EL TRATAMIENTO DE SEMILLAS GENÉTICAMENTE MODIFICADAS.			
• G462011 - VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS) Y SEMILLAS.			
• G463011 - VENTA AL POR MAYOR DE BANANO Y PLÁTANO.			
• G463014 - VENTA AL POR MAYOR DE CAFÉ, CACAO, TE Y ESPECIAS.			
• G463091 - VENTA AL POR MAYOR DE ARROZ.			
• G46530101 - VENTA AL POR MAYOR DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGROPECUARIOS: ARADOS, ESPARCIDORAS DE ESTIÉRCOL, SEMBRADORAS, COSECHADORAS, TRILLADORAS, MÁQUINAS DE ORDEÑAR, MÁQUINAS UTILIZADAS EN LA AVICULTURA Y LA APICULTURA, TRACTORES UTILIZADOS EN ACTIVIDADES AGROPECUARIAS Y SILVÍCOLAS, SEGADORAS DE CÉSPED DE TODO TIPO, ETCÉTERA.			

Razón Social
RUVICOA CIA.LTDA.

Número RUC
1291776252001

- G46530102 - VENTA AL POR MAYOR DE MAQUINARIA Y EQUIPO AGROPECUARIOS: ARADOS, ESPARCIDORAS DE ESTIÉRCOL, TRILLADORAS, MÁQUINAS DE ORDEÑAR, MÁQUINAS UTILIZADAS EN LA AVICULTURA Y LA APICULTURA, TRACTORES UTILIZADOS EN ACTIVIDADES AGROPECUARIAS Y SILVÍCOLAS, ETCÉTERA.
- G46691202 - VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS QUÍMICOS DE USO AGRÍCOLA.

Establecimientos

Abiertos
1

Cerrados
0

Obligaciones tributarias

- 2011 DECLARACION DE IVA
- 1021 - DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA SOCIEDADES
- ANEXO RELACIÓN DEPENDENCIA
- ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPIES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES - ANUAL
- ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI

i Las obligaciones tributarias reflejadas en este documento están sujetas a cambios. Revise periódicamente sus obligaciones tributarias en www.sri.gov.ec.

Números del RUC anteriores

No registra



Código de verificación: RCR170508566728296

Fecha y hora de emisión: 12 de enero de 2024 13:54

Dirección IP: 190.214.123.195

Validez del certificado: El presente certificado es válido de conformidad a lo establecido en la Resolución No. NAC-DGERCGC15-00000217, publicada en el Tercer Suplemento del Registro Oficial 462 del 19 de marzo de 2015, por lo que no requiere sello ni firma por parte de la Administración Tributaria, mismo que lo puede verificar en la página transaccional SRI en línea y/o en la aplicación SRI Móvil.

Anexo 4.-

Estados financieros

RUVICOA CIA.LTDA

ESTADO DE RESULTADOS

AL 31 DE DICIEMBRE 2021

INGRESOS

Ventas netas	4,892,586.63	
Ingresos provenientes del exterior	0.00	
Rendimientos financieros	0.00	
Otras rentas	0.00	
Dividendos percibidos locales	0.00	
Otras rentas exentas	0.00	
Utilidad en venta de activos fijos	0.00	
Ingresos por reembolso (Informativo)	0.00	
TOTAL INGRESOS		4,892,586.63

COSTOS Y GASTOS

INVENTARIO DE MATERIA PRIMA Y BIENES

Inventario Inicial de bienes no producidos por la sociedad	0.00	
Compras netas locales de bienes no producidos por la sociedad	4,504,914.11	
Importaciones de bienes no producidas por el sujeto pasivo	0.00	
(-) Inventario final de bienes no producidos por la sociedad	0.00	
Inventario Inicial de materia prima	0.00	
Compras netas locales de materia prima	0.00	
Importaciones de materia prima	0.00	
(-) Inventario final de materia prima	0.00	
Inventario Inicial de productos en proceso	0.00	
(-) Inventario Final de productos en proceso	0.00	
Inventario Inicial productos terminados	0.00	
(-) Inventario final de productos terminados	0.00	
Baja de inventarios (informativo)	0.00	
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	0.00	
Aportes a la seguridad social (incluido fondo de reserva)	0.00	
Beneficios Sociales e indemnizaciones	0.00	
Gasto provisión para jubilación patronal	0.00	
Honorarios, comisiones y dietas a personas naturales	0.00	
Servicios prestados	48,114.79	
Honorarios a extranjeros por servicios ocasionales	0.00	
Mantenimiento y reparaciones	9,823.75	
Comisión a sociedades	0.00	
Promoción y publicidad	0.00	
Combustibles	0.00	
Lubricantes	0.00	
Arrendamiento	0.00	
Arrendamiento mercantil del exterior	0.00	
Seguros y reaseguros	0.00	
Suministros y materiales	38,216.31	
Transporte	7,238.94	
Gastos de gestión	0.00	
Gastos de viaje	0.00	
Agua, energía, luz y telecomunicaciones	0.00	
Honorarios y registradores de la propiedad y mercantiles	0.00	
Impuestos, contribuciones y otros	0.00	
Depreciación de activos fijos	11,672.12	
Depreciación acelerada de vehiculos y equip. De transporte	0.00	

Amortizaciones (inversiones e intangibles)	0.00
Provisión de cuentas incobrables	0.00
Intereses y comisiones bancarias locales	32,426.79
Intereses y comisiones bancarias del exterior	0.00
Intereses pagados a terceros locales	0.00
Intereses pagados a terceros del exterior	0.00
Gastos a ser reembolsados locales (informativo)	0.00
Gastos a ser reembolsados del exterior (informativo)	0.00
Gastos provisionales deducibles	0.00
Otros gastos locales	12,564.16
Otros gastos del exterior	0.00
Iva que se carga al gasto	10,367.27
Pérdida en venta de activos fijos	0.00
Pérdidas en cartera	0.00
TOTAL COSTOS Y GASTOS	4,675,338.24
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>217,248.39</u>



Firmado electrónicamente por:
EVELYN PAOLA ELBERT
PONTON

GERENTE GENERAL

CONTADOR

RUVICOA CIA.LTDA
Balance General
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2021

ACTIVO CORRIENTE

Caja- Bancos	27,734.61	
Inversiones Financieras Temporales	0.00	
Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados	415,248.27	
(-) Provisión para cuentas incobrables	0.00	
Cuentas y documentos por cobrar clientes relacionados	0.00	
Otras Cuentas por Cobrar	0.00	
Crédito Tributario a favor de la empresa (IVA)	0.00	
Crédito Tributario a favor de la empresa (I.Renta años anteriores)	0.00	
Crédito Tributario a favor de la empresa (I.Renta año corriente)	0.00	
Inventario de prod. Terminado y mercd. En almacén	0.00	
(-) Provisión de inventarios or valor neto de realización y otras pérdidas de inventario	0.00	
Seguros pagados por anticipado	0.00	
Arriendos pagados por anticipado	0.00	
Dividendos pagados por anticipado	0.00	
Otros activos corrientes	225,347.42	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE		668,330.30

ACTIVO FIJO

Terrenos	0.00	
Edificios	2,000.00	
Muebles y enseres	0.00	
Maquinaria y Equipo	171,550.98	
Equipos de computación y software	0.00	
Vehículos, equipos de transporte	67,560.00	
Otros activos fijos tangibles	0.00	
(-) Depreciación acumulada activo fijo	27,781.74	
(-) Depreciación acelerada de vehículos	0.00	
TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE		213,329.24

ACTIVOS NO CORRIENTES

Cuentas por cobrar relacionados	0.00	
Cuentas por cobrar no relacionados	0.00	
TOTAL ACTIVO DIFERIDO		0.00

ACTIVOS A LARGO PLAZO

Cuentas y documentos por cobrar a largo plazo clientes relacionados	0.00	
Cuentas y documentos por cobrar a largo plazo clientes no relacionados	0.00	
Otras cuentas por cobrar a largo plazo	0.00	
(-) Provisión de cuentas incobrables clientes no relacionados	0.00	
Inversiones a largo plazo acciones y participaciones	0.00	
Otras inversiones a largo plazo	0.00	
Otros gastos anticipados a largo plazo	0.00	
Otros activos	333,734.03	
TOTAL ACTIVOS LARGO PLAZO		333,734.03

TOTAL DEL ACTIVO

1,215,393.57

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Cuentas y documentos por pagar proveedores locales	0.00	
Cuentas y documentos por pagar relacionados	0.00	
Obligaciones con instituciones financieras locales	635,144.29	
Obligaciones con instituciones financieras del exterior	0.00	
Préstamos de accionistas locales	0.00	
Préstamos de accionistas del exterior	0.00	
Obligaciones con la administración tributaria	0.00	
Obligaciones l. renta por pagar del ejercicio	0.00	
Obligaciones con el IESS	0.00	
Obligaciones con los empleados	0.00	
Impuesto a la Renta por pagar del ejercicio	0.00	
Participación de trabajadores por pagar del ejercicio	32,587.26	
TOTAL PASIVO CORRIENTE		667,731.55

PASIVO A LARGO PLAZO		
Cuentas y documentos por pagar no relacionados	104,344.45	
Cuentas y documentos por pagar proveedores del exterior	0.00	
Obligaciones con instituciones financieras locales	0.00	
Otras Cuentas por Pagar	0.00	
Préstamos de accionistas	0.00	
TOTAL PASIVO A LARGO PLAZO		104,344.45
PASIVO DIFERIDO		
Anticipo clientes	0.00	
Otros pasivos diferidos	0.00	
TOTAL PASIVO DIFERIDO		0.00
OTROS PASIVOS		
Ingresos anticipados	0.00	
TOTAL OTROS PASIVOS		0.00
Pasivos contingentes (Informativo)		
TOTAL DEL PASIVO		772,076.00
PATRIMONIO NETO		
Capital suscrito, asignado o patrimonio institucional	800.00	
(-) Capital suscrito no pagado, acciones en tesorería	0.00	
Aporte de socios o accionistas para futura capitalización	38,682.34	
Reserva Legal	0.00	
Reserva Facultativa y Estatutaria	0.00	

RUVICOA CIA.LTDA

Balance General

DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2021

Reserva de capital	0.00	
Superávit por revaluación	0.00	
Utilidad no distribuida ejercicios anteriores	219,174.10	
(-) Pérdida acumulada de ejercicios anteriores	0.00	
Utilidad del ejercicio	184,661.13	
(-) Pérdida del ejercicio	0.00	
TOTAL PATRIMONIO NETO		443,317.57
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>1,215,393.57</u>




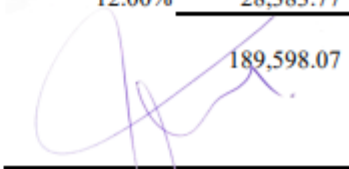
Firmado electrónicamente por:
EVELYN PAOLA ELBERT
PONTON

GERENTE GENERAL

CONTADOR



RUVICOA CIA. LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
Del 1° de Enero al 31 de diciembre de 2022

Ingresos		4,349,150.79
Ventas Locales 0%	374,472.56	
Exportaciones	<u>3,974,678.23</u>	
Inventario Inicial		-
Compras	3,880,947.83	
Costos	<u>98,853.22</u>	
Compras Netas		<u>3,979,801.05</u>
Disponible para la venta (Menos)		<u>3,979,801.05</u>
Inventario Final		-
Costo de Ventas		<u>3,979,801.05</u>
Utilidad Bruta		<u>369,349.74</u>
GASTOS		
Gastos Administrativos	80,876.86	
Gastos de Ventas	22,372.10	
Gastos Técnicos	-	
Gastos Financieros	<u>9,651.56</u>	
Total de Gastos		<u>112,900.52</u>
Utilidad Operacional		<u>256,449.22</u>
Otros Ingresos y Egresos		
Otros Ingresos	-	
Otros Egresos	-	
Total O.Ingresos y Egresos		<u>-</u>
Utilidad antes de Participación a trabajadores e Impuestos		<u>256,449.22</u>
15% Participación a empleados	15.00%	38,467.38
Utilidad Gravable		<u>217,981.84</u>
Gastos No Deducibles		18,549.60
Nueva Base		236,531.44
I. Renta	12.00%	<u>28,383.77</u>
Utilidad Neta del ejercicio		<u>189,598.07</u>
		
Héctor Ruis Lainez Gerente General		Héctor Gaona Merchán, CPA Contador



RUVICOA CIA. LTDA.

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2022

ACTIVO

Corriente:

Efectivo y Equivalente al Efectivo	39,557.13
Documentos y Cuentas por cobrar clientes no Relacionados	343,033.24
Otras Cuentas por cobrar	0.00
Inventarios	0.00
Activos por Impuesto Corriente	7,850.03
Otros Activos Corrientes	0.00

Total Activo Corriente

390,440.40

Propiedad, Planta y Equipo

Terrenos	0.00
Edificios	2,000.00
Muebles y Enseres	0.00
Vehículos, Equipos de transporte y Equipo Caminero Móvil	67,560.00
Otros Propiedades, Planta y Equipo	0.00
Equipo de computación	0.00
Maquinaria y Equipo	46,550.98

Total de Propiedad, planta y equipo

116,110.98

Depreciación Acumulada PPyE

-16,109.62

Total de Propiedad, planta y equipo

100,001.36

Propiedades de Inversión

Construcciones en proceso	151,529.05
Otros activos No Corrientes	0.00

Total del Activos Diferido

151,529.05

TOTAL DEL ACTIVO

641,970.81

PASIVO

Corriente:

Documentos por Pagar	160,643.59
Cuentas por Pagar	520.13
Otras Cuentas por Pagar	40,100.05
Impuestos por Pagar	32,050.60

Total Pasivo Corriente

233,314.37

No Corriente

Documentos por pagar	150,000.00
Otras Cuentas por Pagar	0.00

Total Pasivo No Corriente

150,000.00

Total del Pasivo

383,314.37

PATRIMONIO

Capital	800.00
Aportes para futuras capitalizaciones	38,682.34
Reserva Legal	0.00
Otras Reservas	0.00
Adopción por 1ra. vez de las Niif's	0.00
Resultados acumulados	29,576.03
Resultado del Ejercicio	<u>189,598.07</u>

Total del Patrimonio


258,656.44

TOTAL DE PASIVO Y PATRIMONIO

641,970.81



Héctor Ruis Láinez
Gerente General



Héctor Gaona Merchán, CPA
Contador

Anexo 5.-

Entrevistas

Entrevista #1

Dirigida a Gerente General de Ruvicoa Cia. Ltda. Ing Hector Chiway Ruis Lainez

1. ¿Por qué decayeron las ventas en el periodo 2022?

El decrecimiento en los ingresos se debe a la adquisición de una deuda que se encuentra reflejada en las cuentas y documentos por pagar ubicada en pasivos no corrientes en el estado de situación financiera, se necesitaba adquirir este préstamo con el fin de invertir más en la acogida que tiene la empresa.

2. ¿La inversión que realizó fue de utilidad?

Los resultados después de invertir no tienen en si un efecto positivo o negativo, la empresa a pesar de que atrajo a más clientes no se recuperó del todo la inversión, sin embargo, también se invirtió en otros proyectos y esos estamos a la espera de que nos arrojen ganancias.

3. ¿Se implementaron las mismas estrategias del periodo 2021 en el 2022 o algo cambió?

Si bien es cierto la publicidad, y las estrategias de motivación para los departamentos de marketing, ventas y productividad fueron mucho más recurrentes en el 2021 al año siguiente los incentivos decayeron de una u otra forma, existió un periodo de tiempo en donde el personal apaciguó sus esfuerzos llego a una etapa en donde las metas asignadas no se cumplían con responsabilidad lo cual trajo como consecuencia una decaída considerable.

4. ¿Cuáles fueron los incentivos que les daba a los trabajadores?

Entre los incentivos estaban bonos por llegar a las metas de ventas establecidas, reconocimiento al mejor empleado, sorteos y obsequios por cumplir con los informes solicitados a tiempo.

5. ¿Por qué quitaron estos incentivos?

Al ver una mejora en los ingresos, se dejo de motivar a los empleados, ya no se les exigía nada, no se les planteaba las metas a alcanzar etc., y esto trajo como consecuencia la disminución en los ingresos.

Entrevista #2

Dirigida a la Contadora de Ruvicoa Cia. Ltda. Ing Evelyn Paola Elbert Ponton

1. ¿Por qué decayeron las ventas en el periodo 2022?

Durante el período 2022, se observará una disminución en las ventas de la empresa, la cual se atribuye principalmente a la adquisición de una deuda que se refleja en nuestros registros contables. Esta deuda era necesaria para respaldar nuestras iniciativas de expansión y mejora en la calidad de los servicios, lo que implicaba una inversión significativa.

2. ¿La inversión que realizó fue de utilidad?

Respecto a la utilidad de la inversión realizada, es importante señalar que aunque atrajo a una base de clientes más amplia, no se logró una recuperación total de la inversión inicial. No obstante, estamos evaluando activamente los rendimientos de otras inversiones realizadas en paralelo, con la expectativa de que generen beneficios a largo plazo.

3. ¿Se implementaron las mismas estrategias del periodo 2021 en el 2022 o algo cambió?

Hubo variaciones con respecto al periodo anterior. Si bien en 2021 se enfatizó más en la publicidad y se incentivó activamente a los departamentos de marketing, ventas y productividad, en 2022 hubo una disminución en estos incentivos. Se observará un periodo en el que el personal redujo sus esfuerzos y no cumplió con las metas establecidas de manera responsable, lo que impactó negativamente en el desempeño general de la empresa.

4. ¿Cuáles fueron los incentivos que les daba a los trabajadores?

Los incentivos ofrecidos a los empleados incluyen bonificaciones por el logro de metas de ventas, reconocimientos al empleado destacado, así como obsequios por la entrega oportuna de informes requeridos, pago normal de horas extras junto con la alimentación incluida, entre otros.

5. ¿Por qué quitaron estos incentivos?

La decisión de retirar estos incentivos se basó en una percepción errónea de estabilidad financiera. Esto condujo a una falta de motivación y claridad en las metas para el personal, lo que, a su vez, contribuyó a la disminución en el desempeño y los ingresos de la empresa. Es esencial mantener una cultura organizacional que fomente la motivación y establezca objetivos claros, incluso en momentos de aparente estabilidad económica.