



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN FINANZAS E INFORMÁTICA

PROCESO DE TITULACIÓN

MAYO 2019 SEPTIEMBRE 2019

EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FÍN DE CARRERA

PRUEBA PRÁCTICA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD
Y AUDITORÍA**

TEMA:

**GESTIÓN FINANCIERA Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LA
EMPRESA VILLACRÈS, PERIODO 2017 – 2018.**

EGRESADA:

LUISA MARÍA NAVARRETE MOLINEROS

TUTOR:

RONNY FERNANDO ONOFRE ZAPATA

AÑO 2019

INTRODUCCIÓN

El comercial Villacrès, está ubicado a la salida del cantón Ventanas, su actividad comercial es la compra y venta de granos, al inicio empezó con un nivel bajo de inversión lo que fue mejorando con el paso de los años hasta la actualidad en que sus labores tienen gran demanda y se considera como uno de los comerciales de granos de mayor afluencia, sin embargo estas condiciones y crecimiento ha hecho que sus necesidades también crezcan y sean satisfechas en la medida de sus posibilidades y de acuerdo al entorno y a sus competidores.

En un comercio como el granos que por lo general todas compras y las ventas son de contado y sus movimientos financieros son al día, es muy importante llevar una contabilidad igual de rápida y sustentada con programas informáticos que ahorrarían tiempo y dinero, así como agilizarían todos los procesos contables, desechando cualquier posibilidad de riesgo, garantizando la rentabilidad en los negocios desarrollados.

Cada empresa tiene diferentes políticas y procedimientos, pero todas se enfrentan, en cierta medida, a los mismos problemas, en este caso lo común es llevar la contabilidad y los procesos de manera ágil, oportuna y segura, lo que garantizaría el normal desarrollo y una mejor rentabilidad augurando desarrollo del comercial, hecho que eliminan los riesgos al comercial y a la vez muestran la factibilidad de realización del presente estudio, entendiendo así el deseo de superar dicha problemática.

El objetivo del presente trabajo investigativo es revisar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Villacrès y así poder determinar e identificar cuáles son sus puntos débiles y de ser posible aportar con técnicas de control las cuales ayuden a mejorar al departamento financiero, dado el problema de rentabilidad percibida.

Es importante dar a conocer que las decisiones que se tomen hoy en cuanto a los procesos financieros tendrán consecuencias en el futuro, ya que estos podrían hacer que este Comercial permanezca en el mercado, o que a su vez la deje fuera de la competencia. El proceso de esta investigación no sólo busca dar soluciones a la

problemática, sino también proponer estrategias que faciliten la gestión financiera y la rentabilidad del mismo.

La sublínea de investigación que involucra el presente caso de estudio es la de Gestión de la Información Contable, considerando que si existen limitaciones contables en los procesos financieros, el personal encargado de dar seguimiento a los procesos presentan limitaciones en el cumplimiento de sus labores.

La metodología a emplear en el presente caso de estudio, se orienta a un diseño transversal por cuanto se remite a un determinado tiempo y lugar, de tipo explorativo, al escudriñar los sucesos acontecidos descriptivo aplicado al describir los resultados evidenciados luego del estudio y explicativo por cuanto se expresa de forma lógica y secuencial el desarrollo y los resultados del trabajo de investigación, utilizando métodos inductivo cuando se va a estudiar las parte de un todo y deductivo cuando se deduce del todo y se llega a conclusiones y recomendaciones.

DESARROLLO

El comercial Villacrès, está ubicado a la salida del cantón Ventanas, su actividad comercial es la compra y venta de granos, ya hace 12 años en el mercado, su propietario es el señor Luis Fernando Villacrès Zapata, en el presente estudio de caso se pretende analizar la gestión financiera y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Villacrès, periodo 2017 – 2018, para lo cual se hace necesario determinar las definiciones conceptuales de las variables intervinientes.

Según (Nunes, 2016):

“La Tarea mercantilista es aquella entre los departamentos más concurridos en la dirección, localizada en toda organización, correspondiéndole los análisis, decisiones y actividades atañidas con los sujetos mercantiles necesarios a las actividades de dicha organización. Así, la acción financiera junta todas las labores concernidas con el alcance, manejo y registro de caudales bancarios (Nunes, 2016).”.

Desde esta definición se entiende por gestión financiera todas las operaciones o procesos que se realizan en una empresa o institución y que tienen que ver con las finanzas y economía de la misma.

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa (Fainstein & Abadi, 2016).

De acuerdo a Fainstein y Abadi, la gestión financiera es la actividad por medio de la cual se administran los recursos, garantizando su solvencia para todos los gastos de los procesos, los mismos que pueden ser llevados por una sola persona o por todo un departamento.

Por otro lado, (Bueno, 2014), indica que se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que radican en alcanzar

conservar y esgrimir capital, sea físico (billetes y monedas) o por medio de utensilios, como vales y tarjetas de crédito. La gestión financiera es la que cambia al enfoque y la tarea en procedimientos mercantiles.

Desde esta óptica se puede manifestar que la gestión financiera es la gestión de movimiento de los fondos a todos los procesos relacionados con movimiento del capital, teniendo como resultados las operaciones monetarias necesarias para el buen funcionamiento de la empresa o institución.

De igual forma se determinan la definición de rentabilidad, que para (Torres A. Z., 2015), indica que la rentabilidad es la correspondencia que asiste entre el logro y el gasto ejecutado para lograrla, ya que mide tanto la firmeza de la dirección de una corporación, exteriorizada por las ganancias alcanzadas de las comercializaciones realizadas y operación de los gastos, su esencia y acatamiento es la predilección de los beneficios.

Gracias a esta definición se puede decir que la rentabilidad se determina de la relación entre la utilidad o ganancias y la inversión, considerando que de la efectividad de las actividades realizadas será directamente proporcional a los recursos generados, el control y la reinversión.

Según (Moreno D. , 2018),

La enunciación más práctica y humilde de rentabilidad es el producto de dividir el “bien conseguido” entre el “costo utilizado”.

De acuerdo a esta definición se considera que la rentabilidad es el producto de la división entre el monto alcanzado y la inversión realizada, sirviendo como indicador de éxito o fracaso de las operaciones financieras ejecutadas por la empresa en un determinado espacio de tiempo.

Como se puede apreciar en el caso de estudio motivo del presente trabajo se pretende analizar las actividades y operaciones financieras en su totalidad y determinar cómo estas han dado resultados de acuerdo con la rentabilidad obtenida en el comercial Villacrès.

De acuerdo a este autor la planificación estratégica es el proceso de crear y mantener una coherencia estratégica entre las metas y capacidades de la organización y sus oportunidades de marketing cambiantes. Prepara el escenario para el resto de la planeación en el negocio, e implica definir una misión clara para la empresa, establecer objetivos de apoyo, diseñar una cartera de negocios sólida y coordinar estrategias funcionales. (Armstrong, 2011).

En toda actividad se debe contar con una planificación estratégica que considere todas las posibilidades y las formas de afrontar la realidad, estar prevenidos para cualquier eventualidad y saber cómo y qué hacer, a continuación se revisara las actividades desarrolladas por el comercial Villacrès, durante el periodo de estudio.

Cabe indicar que el comercial Villacrès realiza actividades de compra venta de granos y aplica algunas estrategias para la realización de sus objetivos, e indicando que el precio es la herramienta elemental de la estrategia actual, pues se adquiere el maíz a precios de mercado en épocas de cosecha y se comercializa en épocas de desabastecimiento del mercado cuando los precios son mayores.

No se ha identificado ninguna estrategia promocional del producto del comercial Villacrès, solo unas cuantas presentaciones coyunturales en ferias departamentales que no responden directamente a la promoción del producto, sino a presentaciones del pueblo ventanéense.

El comercial Villacrès además tiene como estrategia la de realizar anticipos de compra a los clientes, según el volumen de su producción aproximada que obtendrá el cliente al final del proceso productivo donde se estima el porcentaje destinado al consumo y el porcentaje destinado a la venta, esta estimación se realiza sobre la base de datos de la producción de la gestión anterior y ampliación o reducción de la superficie cultivada se procede a dar un anticipo del 20% de la producción estimada para la venta y aprobada por el propietario del comercial.

El 80 % restante del saldo de la compra de maíz se lo realizara en el momento en que el cliente entrega el producto. El precio del quintal será el vigente en el mercado a

la fecha. Esta forma de estrategia se da porque el agricultor ventanense no cuenta con los recursos económicos necesarios para iniciar la siembra, caso contrario se vería obligados a vender su producción por adelantado a los grandes mayoristas que ofrecen precios muy bajos.

El comercial Villacrès, cuenta con la disposición de recursos financieros que están destinados a la comercialización, la principal plaza para el maíz del comercial Villacrès es la ciudad de Ventanas, seguido de Pueblo Viejo, Catarama, Vices, Quinsaloma, Mocache y San Carlos, abarcándose los segmentos de molinos, granjas avícolas e intermediarios mayoristas.

La actividad comercial de la gestión pasada alcanza el 4 % del mercado total del cantón, abarcando solamente la ciudad de Ventanas y sectores aledaños, no se tiene experiencia con la venta de maíz al por menor y tampoco experiencia con la venta de maíz a otras ciudades del país. Lo cual representaría un desafío a corto y mediano plazo lograr alcanzar esos mercados debido a que el comercial Villacrès cuenta con la infraestructura suficiente para lograrlo.

El producto ofrecido por el comercial Villacrès es el maíz Ibta Algarrobal 102 que abarcara ahora dos segmentos del mercado, el de los clientes intermedios (institucionales) y el de los clientes directos (amas de casa).

Para definir lo que es mercado se tiene a (Monferrer, 2013) quien señaló que originalmente el término de mercado se utilizó para designar el lugar donde compradores y vendedores se reunían para intercambiar sus bienes. Es decir el donde se mueven los productores con algo a cambio.

De igual forma se definirá lo que es un servicio, los servicios son actividades identificables e intangibles que son el objeto de una transacción para brindar satisfacción a los clientes, de Mercado que originalmente el término de mercado se utilizó para designar el lugar donde compradores y vendedores se reunían para intercambiar sus bienes. Acuerdo a sus deseos y necesidades. Los servicios no dan como resultado la propiedad de algo. (Matsumoto, 2014).

El servicio según esta definición son las actividades que ofertan las personas naturales o jurídicas como el comercial Villacrés y que en este caso es la compra venta de granos.

De igual forma se considera la calidad del servicio como una estrategia de mercadeo, que según entendidos en la materia, es la forma en que los que atienden en el establecimiento haga su trabajo y la manera en que se desenvuelvan en ellos; Según Menéndez y Motto enfatizaron que la calidad del servicio es una parte fundamental en el proceso de venta del establecimiento. Por otro lado para Castro y Moros enfatizaron que es importante que las organizaciones (de bienes y servicios) tome la calidad como una opción a seguir y en la que todas las personas involucradas en el proceso productivo deben participar, no como una imposición de la dirección, aquella personas deben conocer que es beneficioso para ellos mismos dar un servicio de calidad y calidez. (Menéndez y Motto, 2015)

Los Clientes intermedios institucionales (granjas avícolas y molinos) son muy importantes para el comercial Villacrés ya que se realizan comercializaciones de volúmenes considerables, este ítem genera una cobertura de más del 85% del mercado del maíz. Es importante posesionarse con este segmento ya que ahí se basa el crecimiento como empresa comercializadora de maíz.

Se puede decir que la venta del producto en cantidades menores a 1 que en el mercado es muy elevado debido principalmente a que los minoristas quieren sacar un mayor crédito por la venta al por menor, por eso los precios son altos, en cuanto a calidad no es de las mejores debido a que no tienen buenos lugares para la conservación del producto.

Este segmento del mercado es importante incursionar debido a que se llegara con el producto a las amas de casa, este segmento es considerable ya que abarca casi un 15 % del mercado y el producto de las ventas generara ingresos para mantener un puesto de venta fijo en la ciudad, más específicamente en el mercado campesino.

El comercial Villacrés tiene que tener un contacto permanente y más fluido con los clientes de los dos segmentos de mercado, el responsable de este punto fijo debe ser generador de clientes potenciales a satisfacer.

Para completar el análisis de la gestión financiera y lo que tiene que ver con la rentabilidad del comercial Villacrés se debe conocer acerca de las utilidades, para lo cual se exponen las opiniones de expertos que incursionan en este tema, para (Rawls, 2016), el concepto de utilidad, según el sentido tradicional, significa “satisfacción de un deseo”, y admite comparaciones interpersonales que pueden al menos ser sumadas al margen. Supone también que la utilidad se mide mediante algún procedimiento independiente de las elecciones que implican riesgo, postulando una capacidad para jerarquizar diferencias entre diversos niveles de satisfacción.

Lo que advierte que como utilidad se obtendrá la satisfacción de comprar y vender granos que en este caso es el maíz lo cual puede evidenciar una buena rentabilidad, además de generar como indicador de crecimiento o desarrollo.

Para el desarrollo del presente caso de estudio también se consideró como factor la situación económica del país y del sector involucrado, así como de la población interviniente y de las posibilidades de crédito, lo que ha sido analizado y coincide el periodo de estudio en las publicaciones del estado en que se encontraba el país sobre endeudado y con la necesidad de capitalizarse y por otro lado la apertura de líneas de crédito por medio de Banecuador que ayudo a muchos agricultores a potencializar sus cultivos y a mejorar sus cosechas.

A continuación se detalla el análisis financiero que se le realizó al balance general según las actividades realizadas desde el primero de enero del 2018 hasta el 31 de diciembre del mismo año, para lo cual se cita la opinión de expertos para que indiquen en que consiste un balance general, y es así como (Prieto, 2016), quien indica que es el documento contable que presenta la situación financiera de un negocio en una fecha determinada. El balance general presenta la situación financiera de un negocio porque muestra clara y detalladamente el valor de cada una de las propiedades derechos deudas y obligaciones así como el valor del capital.

Lo que llevaría a determinar a continuación de forma detallada todas las actividades, recursos y valores que se desarrollaron en el periodo en estudio, lo cual da una visión general de la gestión financiera y de la rentabilidad del comercial Villacrés.

En este periodo financiero correspondiente al año 2017, se describe una utilidad de 59.418.45 USD, con una inversión anual de 3.261.123,49 USD

En este periodo financiero correspondiente al año 2018, se tiene una utilidad de 34.283,08, con una inversión anual de 3.929.608,64

Liquidez

La liquidez de la organización se ha visto disminuida, al revisar la razón de circulante se ve que aparentemente la liquidez aumento, pero esto queda desvirtuado al revisar la Razón rápida donde el inventario incide en la liquidez, en el año 2018 se interpreta que por cada dólar de pasivo corriente solo existe 74 centavos para cubrir lo que deja a la empresa en iliquidez.

Actividad

En líneas Generales se evidencia que la actividad de la compañía ha sufrido un decremento significativo, la Rotación de inventario ha bajado de 65, 84 a tan solo 10,71, es decir que la comercialización de sus productos se ha vuelto más difícil, a pesar de que el periodo promedio de cobranza y el periodo promedio de pago han mejorado, la rotación de activos ha disminuido considerablemente, es decir que la eficiencia financiera de la empresa ha disminuido.

Razón de Deuda

Ha bajado su pasivo del 60 al 13 por ciento en principio quiere decir que el endeudamiento bajo pero no se refleja en la rentabilidad de la empresa.

Rentabilidad

Las utilidades originales muestran que en ningún año la empresa ha contado con un manejo eficaz de los costos de la empresa, incluso el margen de utilidad neta del 2018 llega a ser menor que uno dejando a la empresa en una situación riesgosa. La rentabilidad de activos y de patrimonio también han sido afectadas pasando de niveles superlativos en el año 2017 a resultados muy estrechos en el 2018 que ni siquiera se acercan al 10%

Rubros relevantes para el estudio de rentabilidad

Tabla 1

	2017	2018
Activo	\$178.091,72	\$590.436,80
Pasivo	\$107.535,65	\$82.350
Patrimonio	\$70.556,06	\$508.086,80
Ventas	\$3.394.561,04	\$3.692.516,96
Costos de ventas	\$3.261.123,49	\$3.929.608,64
Inventario final	\$49.530,11	\$366.746,80
Utilidad Bruta	\$182.967,66	\$129.655,12
Utilidad operativa	\$59.418,45	\$34.283,00
Utilidad neta	\$59.418,45	\$34.283,00

En el actual trabajo investigativo se aplica el estudio vertical, horizontal y ratios de rentabilidad de los años 2017 y 2018.

Según (Gerencie.com, 2018)

“El estudio vertical es de mucha ayuda al momento de determinar si una compañía tiene una repartición de sus activos ecuánime y de acuerdo a los requerimientos comerciales y ejecutantes”.

Por medio del estudio horizontal se intenta establecer la diversificación absoluta o referente que ha asentado cada traslado de los períodos financieros en un tiempo con correspondencia a otro, es decir, este trabajo provee documentación sobre la cuál fue el

incremento o depreciación de una estadística en un tiempo determinado. (Roca & Tovar, 2016, pág. 533).

Análisis vertical

Tabla 2

	2017	2018
Ventas	\$3.394.561,04	\$3.692.516,96
Utilidad Bruta	\$182.967,66	\$129.655,12
Utilidad operativa	\$59.418,45	\$34.283,00
Utilidad neta	\$59.418,45	\$34.283,00

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

En el estudio vertical del año 2017, se evidencia que el beneficio bruto muestra más valor, seguida del beneficio operativo y por último la utilidad neta, en la del año 2018, se evidencia un incremento en las ventas pero un decrecimiento en la utilidad bruta, operativa y neta, presenta una aparente contradicción de resultados

Análisis horizontal

Tabla 3

	2017	2018	Absoluto	Relativo
Activo	\$178.091,72	\$590.436,80	412.345,08	2.31%
Pasivo	\$107.535,65	\$82.350	-25185.64	-23.42%
Patrimonio	\$70.556,07	\$508.086,80	437530.73	6.20%
Ventas	\$3.394.561,04	\$3.692.516,96	297955.92	8.78%
Utilidad Bruta	\$182.967,66	\$129.655,12	-53312.54	29.13%
Utilidad operativa	\$59.418,45	\$34.283,00	-25135.45	42.30%
Utilidad neta	\$59.418,45	\$34.283,00	-25135.45	42.30%

En el análisis financiero horizontal se evidencia que existe un crecimiento en las ventas, los activos, y patrimonio entre el primer y segundo año de análisis, que se contrapone con el decrecimiento de las utilidades y del pasivo.

Margen de utilidad bruta

Tabla 4

AÑO	MUB	Utilidad bruta	\$182.967,66	5.39 %
2017		Ventas	\$3.394.561,04	
AÑO	MUB	Utilidad bruta	\$129.655,12	3.51 %
2018		Ventas	\$3.692.516,96	

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

El margen del beneficio bruto según este estudio financiero ejecutado indica que el margen es del 5.39 y 3.51 para el 2017 y 2018, respectivamente, lo cual nos indica que por cada dólar que la empresa vendió obtuvo una utilidad de 0.053y 0.035 centavos de los años establecidos, se evidencia un decrecimiento marcado en el año 2018 con relación al año 2017, que demuestran una involución financiera.

Margen de utilidad operativa

El margen de utilidad operativa calcula la proporción que se percibe de cada unidad de inversión luego de que se concluyeran todos los costos y consumos, excluyendo los intereses, impuestos y réditos de oficios preponderantes. Representa las “ventajas netas” conquistadas por cada dólar de venta. (J. Gitman, 2016)

Tabla 5

AÑO				
2017	MUO	Utilidad operacional	\$182.967,66	5.39%
		Ventas	\$3.394.561,04	
AÑO	MUO	Utilidad operacional	\$129.655,12	3.51%
2018		Ventas	\$3.692.516,96	

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

El margen de utilidad operativa es de 5.39% y de 3.51% para los años 2017 y 2018, muestran un valor bajo y un aparente decrecimiento en el primer y el segundo año analizado, lo que no permiten visualizar desarrollo financiero, sino una crisis en su desarrollo comercial.

Margen de utilidad neta

Deduca el porcentaje que queda de cada unidad de inversión después de que se fustigaron todos los costos e inversiones, sujetando intereses, impuestos y dividendos de oficios preponderantes. Mientras mayor es el margen de utilidad neta de la empresa, mejor. (Gitman, 2016).

Tabla 6

AÑO		Utilidad neta	\$59.418,45	1.75%
2017	MUN	Ventas	\$3.394.561,04	
AÑO		Utilidad neta	\$34.283,00	0.93%
2018	MUN	Ventas	\$3.692.516,96	

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

En el margen de utilidad neta se evidencia claramente el problema financiero con 1.75 y 0.93, para los años 2017 y 2018, respectivamente, siendo valores extremadamente bajos que distinguen riesgos financieros inminentes, en este análisis se evidencia el verdadero problema financiero del comercial Villacrés.

Rendimiento activo

Tabla 7

AÑO		Utilidad neta	\$59.418,45	43.58%
2017	RSA	Total de activos	\$136.331,15	
AÑO		Utilidad neta	\$34.283,00	8.02%

2018	RSA	Total de activos	\$427.446,80
------	-----	------------------	--------------

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

En el estudio del provecho sobre activos que es la correspondencia entre el beneficio antes de interés e impuesto y el total de activos, siendo extremadamente bajos y de mayor crisis en el año 2018, que reflejarían pérdidas y demuestran una deficiente rentabilidad del comercial.

Rendimiento del patrimonio

Tabla 8

AÑO		Utilidad neta	\$59.418,45	33.36%
2017	RSP	Patrimonio neto	\$178.091,72	
AÑO		Utilidad neta	\$34.283,00	5.80%
2018	RSP	Patrimonio neto	\$590.436,80	

Fuente: Comercial Villacrés

Elaborado por: Luisa María Navarrete Molineros

Mediante el análisis de la rentabilidad sobre el patrimonio, se evidencia que el comercial no es rentable en estos dos años de estudio 2017 y 2018, que presenta decrecimiento en sus operaciones financieras.

CONCLUSIONES

Una vez analizado cada uno de los ratios financieros se pudo corroborar que para la rentabilidad de los dos últimos periodos se ha concluido:

- La empresa ha disminuido sus ventas para el año 2018 en comparación del año 2017 lo que según los ratios indica que se debe al mal manejo de la rentabilidad ya que estas arrojaron bajas con respecto a las ventas para el crecimiento de las utilidades para así generar rentabilidad ya que este es el objetivo propuesto.
- A pesar de las situaciones económicas que el Estado ecuatoriano advirtió para el periodo en que se desarrolló el estudio, el comercial Villacrés ha mostrado una baja en sus utilidades del 2017 al 2018, a pesar de que en el último año ha existido una mayor inversión lo que pone en riesgo su rentabilidad y evidencia el riesgo de las actividades comerciales en el sector.
- La empresa no ha establecido estrategias para el desarrollo de la misma en lo que se refiere a la situación financiera para lo cual debe también ampliar su inversión y generar nuevas estrategias de posicionamiento en el mercado, lo que genera bajas también por la competencia de más negocios que realizan su misma actividad.

Bibliografía

- Gerencie.com. (04 de 05 de 2018). Obtenido de Gerencie.com:
<https://www.gerencie.com/analisisvertical.html>
- Armstrong, K. Y. (22 de Abril de 2011). Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013b/1348/planificacion-estrategica.html>
- Bueno, E. (2014). *Curso básico de Economía de la Empresa. Un enfoque de organización, 4.ª ed.*, . Madrid: Pirámide.
- Fainstein, H., & Abadi, M. (2016). *Libro Tecnologías de Gestión-polimodal* . México: Editorial AIQU.
- Gitman, J. (2016). *Principio de Administración Financiera*. . Mexico.: Trillas.
- Matsumot. (11 de Noviembre de 2014). Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/servicio/>
- Menéndez y Motto, C. (11 de Septiembre de 2015). Obtenido de Logistec:
<https://www.revistalogistec.com/index.php/scm/estrategia-logistica/item/2278-estrategia-calidad-de-servicio>
- Monferrer. (15 de Octubre de 2013). Obtenido de
<http://www.luismonferrer.com/2013/10/15/el-mercado-concepto-tipos-estrategias-atractivo-y-segmentacion/>
- Montano, J. (s.f.). *lifeder.com*. Recuperado el 15 de Agosto de 2019, de lifeder.com:
<https://www.lifeder.com/investigacion-transversal/>
- Moreno, D. (14 de 03 de 2018). *www.finanzasparamortales.es*. Obtenido de [www.finanzasparamortales.es](https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/): <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Nunes, P. (17 de 01 de 2016). *knoow.net/es*. Obtenido de [knoow.net/es](http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-financiera/):
<http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/gestion-financiera/>
- Prieto, A. (2016). *Principios de Contabilidad*. . México: Editorial Banca y Comercio.
- Rawls, J. (2016). *Teoría de la justicia, Fondo de Cultura Económica* . Madrid: UGE.
- Roca, C. M., & Tovar, O. O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. . Barranquilla: ECOE.
- Torres, A. Z. (2015). *Rentabilidad y ventaja comparativa: Un análisis de los sistemas de producción de guayaba*. . Michoacan: RVC.

ANEXOS

VILLACRES ZAPATA LUIS FERNANDO
RUC: 1706574421001
BALANCE GENERAL
DEL 1 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2017

ACTIVOS		
CORRIENTES		
Caja	3.250,00	
Bancos	37.001,04	
Cuentas Por Cobrar Clientes	46.550,00	
Inventario Final	49.530,11	
TOTAL ACTIVO		136.331,15
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		41.760,57
Equipos de Oficina	1.250,00	
Muebles y Enseres	-	
Maquinaria y Equipo	41.378,32	
Edificios	-	
Terreno	-	
Vehículos	35.437,50	
Depreciación Acumulada Activos	(36.305,25)	
TOTAL ACTIVOS FIJOS		41.760,57
TOTAL DE ACTIVOS		178.091,72
PASIVOS		
CUENTAS POR PAGAR		
Obligaciones Bancarias	68.900,00	
Otras Cuentas Por Pagar	38.635,65	
TOTAL PASIVOS		107.535,65
CAPITAL		70.556,07
UTILIDAD DEL EJERCICIO	59.418,45	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		178.091,72

VILLACRES ZAPATA LUIS FERNANDO
RUC: 1706574421001
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2017

VENTAS NETAS			3.394.561,04
Ventas de Maíz	\$	3.394.561,04	
COSTOS DE VENTAS			3.261.123,49
Compras de Maíz	\$	3.261.123,49	
Inventario Final			49.530,11
GANANCIA BRUTA EN VENTAS			182.967,66
GASTOS CORRIENTES			123.549,21
Sueldos y Remuneraciones		35.951,71	
Aportes al IESS		5.300,71	
Honorarios Profesionales		3.700,25	
Mantenimiento y Reparación		15.590,18	
Combustible y Lubricantes		4.443,45	
Suministros y Materiales		44.009,03	
Servicios Públicos		10.090,00	
Impuestos Contribuciones y otros		4.463,88	
UTILIDAD DEL EJERCICIO			59.418,45

VILLACRES ZAPATA LUIS FERNANDO
RUC: 1706574421001
BALANCE GENERAL
DEL 1 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2018

ACTIVOS		
CORRIENTES		
Caja	3.500,00	
Bancos	42.000,00	
Cuentas Por Cobrar Clientes	15.200,00	
Inventario Final	366.746,80	
TOTAL ACTIVO		427.446,80
 PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO		 162.990,00
Equipos de Oficina	1.250,00	
Muebles y Enseres	850,00	
Maquinaria y Equipo	67.800,00	
Edificios	35.000,00	
Terreno	38.000,00	
Vehículos	50.000,00	
Depreciación Acumulada Activos	(29.910,00)	
 TOTAL ACTIVOS FIJOS		 <u>162.990,00</u>
TOTAL DE ACTIVOS		590.436,80
 PASIVOS		
CUENTAS POR PAGAR		
Obligaciones Bancarias		<u>82.350,00</u>
TOTAL PASIVOS		82.350,00
 CAPITAL		 508.086,80
UTILIDAD DEL EJERCICIO		34.283,08
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		590.436,80

VILLACRES ZAPATA LUIS FERNANDO
RUC: 1706574421001
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
DEL 1 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2018

VENTAS NETAS		3.692.516,96
Ventas de Maíz	\$ 3.692.516,96	
COSTOS DE VENTAS		3.929.608,64
Compras de Maíz	\$ 3.929.608,64	
Inventario Final		366.746,80
GANANCIA BRUTA EN VENTAS		129.655,12
GASTOS CORRIENTES		95.372,04
Sueldos y Remuneraciones	48.341,72	
Aportes al IESS	4.725,06	
Honorarios Profesionales	3.000,00	
Mantenimiento y Reparación	7.450,00	
Combustible y Lubricantes	18.520,00	
Suministros y Materiales	835,26	
Servicios Públicos	12.500,00	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		34.283,08

Consulta de RUC

RUC
1706574421001

Razón social
VILLACRES ZAPATA LUIS FERNANDO

Estado contribuyente en el RUC
ACTIVO

Nombre comercial
COMERCIAL VILLACRES

Actividad económica principal		G46201101 VENTA AL POR MAYOR DE CEREALES (GRANOS).	
Tipo contribuyente	Clase contribuyente	Obligado a llevar contabilidad	
PERSONA NATURAL	OTROS	SI	
Fecha inicio actividades	Fecha actualización	Fecha cese actividades	Fecha reinicio actividades
25/03/2008	01/04/2019		

Ocultar establecimientos

Establecimiento matriz:

Lista de establecimientos - 1 registro

No. establecimiento	Nombre comercial	Ubicación de establecimiento	Estado del establecimiento
001	COMERCIAL VILLACRES	LOS RIOS / VENTANAS / VENTANAS / VEINTICUATRO S/N	ABIERTO