



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO**

**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E  
INFORMÁTICA.**

**PROCESO DE TITULACIÓN**

**JUNIO –SEPTIEMBRE 2020**

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

**PRUEBA PRÁCTICA**

**INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO(A) EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TEMA:**

**ANÁLISIS DE INGRESOS Y GASTOS DEL AÑO 2019 DEL COMERCIAL  
PADILLA**

**EGRESADA(O):**

**SONNIA MARÍA MIRANDA HIDALGO**

**TUTOR:**

**ING. JAVIER ANTONIO PAREDES TOBAR, MCA**

**AÑO 2020**

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación se orienta al análisis de ingresos y gastos del año 2019 del Comercial Padilla, el cual se dedica a la actividad económica compra-venta al por mayor y menor de cacao, ubicado en la parroquia La Unión, calle Abraham Freire. La empresa está registrada como persona natural obligada a llevar contabilidad; por lo tanto, es importante que el comerciante tenga conocimiento de la relación de los ingresos y los gastos y de cómo se debe llevar el control del registro de las transacciones producidas durante su actividad económica.

El análisis de ingresos y gastos es un tema de mucha importancia, ya que de esto depende la realidad de un negocio, asimismo es imprescindible conocer si el negocio está generando beneficios. Un eficiente sistema contable es un apoyo y una ventaja para una empresa, ya que facilita el registro de la información, la mantiene ordenada, lo que permite una gestión eficientemente de los recursos, brinda información oportuna, en el momento adecuado, al mismo tiempo que dicha información es fiable, esto ayuda a la oportuna toma de decisiones.

El presente estudio de caso se inclinará por la sub línea de investigación, Gestión financiera, tributaria y compromiso social, aplicando la metodología de observación, investigación y entrevista, que permitirá conocer el problema, el cual se enfoca en el inadecuado registro de ingresos y gastos, lo que ha provocado el desconocimiento del rendimiento del comercial, el sustento de la información es basándose en libros, páginas web confiables y también acogiéndose a leyes.

Para que la ejecución de este estudio de caso sea fructuosa, se efectuará un análisis de los ingresos y gastos, también de algunas razones financieras, considerando las de mayor

relevancia con respecto al tema de estudio, los cuales son los indicadores de utilidad como: margen bruto, margen operacional y margen de utilidad neta. Estos análisis facilitaran la determinación del rendimiento de la empresa.

## Desarrollo

El estudio de caso lo realizaré basado en la información contable del Comercial Padilla, que realiza actividades económicas de compra y venta de cacao, empezó sus actividades en la Provincia de Los Ríos, Cantón Babahoyo, Parroquia La Unión, en la calle Abraham Freire S/N intersección vehicular seis, según el Servicio de Rentas Internas Elvia Dalila Guerrero Piza, propietaria del comercial tiene el siguiente número de RUC 0916508419001, obtenido el 24 de enero del 2011, como persona natural obligada a llevar contabilidad.

La actividad principal del comercial es la compra-venta de cacao, en baba y oreado; la propietaria del comercial revela que al comienzo de sus actividades no solo se dedicaba a la compra-venta de cacao, sino también, a la compra-venta de arroz, maíz y soya, pero por motivos de infraestructura, hace un par de años se dedica netamente a la compra-venta de cacao.

Elvia Guerrero afirma que al registrarse en el RUC fue obligada a llevar contabilidad, debido a su actividad comercial, debido a que cumple con una de las condiciones que dispone la LRTI, el artículo 19 de la Ley de Régimen Tributario Interno (2018), nos manifiesta sobre las condiciones que deben cumplir los contribuyentes para ser obligados a llevar contabilidad:

Todas las sociedades están obligados a llevar contabilidad y declarar impuestos con base a resultados que arroje la misma, también lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes,

representantes y demás trabajadores autónomos. Este monto podrá ser ampliado en el Reglamento a esta ley. (pág. 31)

Desde el comienzo de las actividades Elvia Guerrero es única propietaria, no cuenta con socios; para el inicio de sus actividades invirtió en activos fijos, que promueven el buen desarrollo de las mismas, por lo que a la fecha dispone de los siguientes: una camioneta, que es fundamental para poder transportar el bien; una romana, la cual es imprescindible para tomar el peso del cacao; una secadora, es una ventaja para el comercial, porque acelera el proceso de secado; y algunas otras herramientas que facilitan y contribuyen en las actividades, para Angulo (2016), los activos fijos “tienen un desgaste durante su vida útil; ese desgaste se conoce con el nombre de depreciación y la vida útil es el tiempo durante el cual se espera que el activo fijo contribuya a la generación de ingresos, por desgaste, por el uso, por el tiempo, por obsolescencia, por deterioro, etc.” (pág. 250).

Para poder identificar el problema o las deficiencias del comercial, realicé una encuesta a la propietaria del comercial y a la persona encargada del registro de las operaciones de la empresa; por lo tanto, para realizar esta encuesta, formulé una serie de preguntas, (anexo 1) apoya esta idea.

En la localidad, a inicios del 2019 se sumaron comerciales a la actividad de compra-venta de cacao, por lo que Elvia Guerrero, platica que se sintió afectada económicamente debido a ello, implementó estrategias, las cuales tratan de darle beneficio a sus proveedores, a través de un mejor peso, mejor calificación del producto y, además, suele movilizarse hasta el domicilio o lugar del cultivo de algunos de sus proveedores, para realizar la compra; también relata que lo hace para mantener feliz a quienes la abastecen, porque son fundamentales para el negocio; sus proveedores principales son los agricultores de cacao que se encuentran en los alrededores de la parroquia, el equipo de redactores de EDITEXPA (s.f.), definen a los

proveedores como las personas o empresas que abastecen de productos o materia prima a otras empresas, comerciantes o negocios, a precios ventajosos para la compra.

Actualmente, el comercial obtiene ingresos por la venta de cacao, años atrás, también los obtenía por la venta de otros granos, como lo mencioné anteriormente, las ventas se las realiza totalmente al contado, por medio de efectivo y en la mayoría de veces, a través de cheques o transferencias bancarias. Córdoba (2014) el ingreso es el aumento bruto libre de los costos que lo producen y de la relación que hay entre la empresa y los empresarios. También corresponde al incremento bruto de activos o descenso de pasivos percibidos por una empresa, con impacto de su totalidad neta, en el tiempo del periodo contable, como consecuencia de las actividades económicas, Horngren et al. (2000) los ingresos son el incremento del capital contable que proceden del aumento del activo recibido, a cambio de la entrega de los bienes o servicios al comprador.

Cualquier empresa, necesariamente, debe generar ingresos para asegurar su supervivencia, su permanencia en el mercado y sobre todo para maximizar su valor, argumentan Mendoza y Ortiz (2016), Pero también es cierto que para poder generar ingresos se debe incurrir en gastos:

Por lo tanto, no es suficiente generar ingresos, sino que estos deben ser superiores a los gastos en que se incurre para poder obtener utilidades. Pero, también se debe considerar que la simple obtención de utilidades no es suficiente para maximizar el valor de la empresa, puesto que este se maximiza en la medida en que las utilidades o rentabilidad sea superior al costo del capital invertido. (pág. 118)

El comercial para poder generar ingresos, incurre en ciertos gastos, como son el pago que se realiza por combustible, que es utilizado en el vehículo que transporta el producto; el gas, indispensable para la secadora, la energía, que es imprescindible para realizar las

actividades, publicidad, es importante para captar la atención de las personas (proveedores); entre otros gastos más. Lucía Ureña (2010), afirma que los gastos “son todos los pagos o desembolsos realizados por el ente económico para cumplir con su funcionamiento” (pág. 35), por otro lado, Brock y Palmer (1987) argumentan que “entre los gastos, figuran los costes de los materiales, la mano de obra, los suministros y los servicios utilizados para producir ingresos” (pág. 8).

Las compras se realizan totalmente al contado, afirma la propietaria. Las compras totalmente al contado son las que se pagan al momento que el comprador obtiene el bien o servicio, al mismo tiempo que asume la propiedad de ellos (Borja, 2009).

Entre las preguntas de la encuesta que le realice a la propietaria del comercial, era si tiene conocimientos en contabilidad, para lo cual manifestó que no, lo único que sabe es que los ingresos deben ser superiores a los gastos; sin embargo, es importante saber contabilidad, más aún si se tiene un negocio, porque permitirá tomar decisiones que ayudarán a obtener más beneficios económicos, también para llevar un mejor control de los registros contables. El propósito de la contabilidad es adquirir, organizar y transmitir la información útil que ayude a los propietarios, accionistas, socios, entre otros, a tomar decisiones (Herz, 2018).

La propietaria afirma que, la facturación la hace de manera física, dado que se le hace más fácil, también acota que le da ventaja para poder movilizarse, ya que, para realizar sus ventas, siempre se traslada hasta la provincia del Guayas. El Servicio de Rentas Internas (s.f.) informa:

La facturación física es un instrumento que permite emitir comprobantes de venta autorizados por el SRI. Sirve para respaldar las transacciones efectuadas por los contribuyentes en la transferencia de bienes; por la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos.

Una de las preguntas que le realicé al encargado de la contabilidad, es si la empresa tiene un sistema contable, lo que manifestó fue que no hay un sistema contable, por lo que el trabajo se le hace más complejo, a causa de eso el registro de las transacciones las realiza a través del programa Excel. Un sistema contable permite registrar todas las transacciones realizadas a lo largo de la actividad económica de una empresa, facilitando información útil e idónea para el usuario (Vásquez & Bongianino, 2008).

El comercial si dispone del Estado de Resultado Integral de los dos últimos periodos contables, los que son de vital importancia para el correcto desarrollo de este estudio de caso, porque en éste se muestra el resumen de operaciones del comercial, conteniendo los rubros de ingresos, costos y gastos relacionados con los movimientos de operación del comercial, García (2014), afirma que el Estado de Resultado Integral o también Estado de Pérdidas y Ganancias, es el que mide el total ingresos generados por las ventas de bienes o servicios en un periodo contable, al cual se le deducen los gastos relacionados con la misma, para determinar la utilidad o pérdida del periodo.

La propietaria del negocio, nunca ha hecho análisis de sus estados financieros, al mismo tiempo que desconoce de eso, por lo que infiero que, por falta de información financiera y fiable, a lo largo de su actividad económica, no disponía del pilar fundamental para la toma de decisiones, por lo tanto, no existe una eficiente administración de las finanzas.

El análisis de los estados financieros es imprescindible para las empresas, porque sirve para la toma de decisiones a través de la valoración y análisis de la información financiera, para obtener resultados cuantitativos. Este análisis será de mucha ayuda para el comercial, como mencioné anteriormente, contribuirá a la toma de decisiones para obtener



más beneficios económicos, sabiendo sacar provecho de las finanzas, así mismo para que la propietaria tenga conocimiento de la rentabilidad de la empresa. Para Robles (2012), “la importancia del análisis financiero no es solamente la aplicación de una fórmula y obtener un resultado, es interpretar adecuadamente los números y generar soluciones para mejorar o remediar ciertas situaciones que se presentan en la empresa” (pág. 25).

**Tabla 1***Análisis vertical de los periodos 2018 – 2019*

<b>GUERRERO PIZA ELVIA DALILA</b>				
<b>RUC 0916508419001</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b>				
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 – 2019</b>				
<b>(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)</b>				
<b>ANÁLISIS VERTICAL</b>				
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>
<b>Ventas</b>	1801737,00	494660,00	100%	100%
Costos de ventas	1641069,32	430924,34	91%	87%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	160667,68	57735,66	9%	13%
Gastos operativos				
Gastos administrativos y de ventas	60516,26	20703,00	3%	4%
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	100151,42	43032,66	6%	9%
Impuesto a la Renta Causado	18063,43	4159,40	1%	1%
<b>Utilidad/Pérdida del ejercicio</b>	<b>82087,99</b>	<b>38873,26</b>	<b>5%</b>	<b>8%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Estado de Resultado Integral 2018 – 2019 del Comercial Padilla.

Nota: Los resultados del análisis vertical muestra valores redondeados.

El análisis vertical realizado a los Estados de Resultado Integral, nos demuestra cuánto representa en porcentajes los costos, gastos y demás rubros con relación a las ventas, ya que las ventas es el valor que tomamos como base, Según Barajas (2008) los porcentajes calculados como consecuencia de éste análisis “determinan la importancia de cada cuenta del

estado financiero en estudio y conforman un análisis general de la situación financiera de la empresa o de las tendencias. Por lo general este tipo de análisis requiere de un conocimiento interno de la empresa para interpretar mejor los resultados encontrados” (pág. 77).

De acuerdo al análisis vertical del Estado de Resultado Integral, puedo observar que, los costos de ventas en el año 2018 representan el 91%, mientras que en el 2019 disminuyeron al 87%, esto se debe a que hubo una disminución por el valor de \$1307077,00 en el 2019, dando como resultado una utilidad bruta en ventas en el año 2018 del 9%, aumentando para el 2019 a un 13% en relación a las ventas, dicho aumento se produjo porque los costos en el año 2018 fueron mayores al año posterior.

Los gastos administrativos y de ventas aumentaron en un 1%, en el año 2018 tienen una representación del 3% y en el 2019 de 4%, en relación a las ventas, esto se debe a que en el 2019 se incrementó el gasto de publicidad, con la finalidad de que contribuyan a aumentar las ventas, aunque en valor monetario la mayoría de rubros bajaron, como el de sueldos y salarios, combustible, servicios básicos, depreciación, porque por motivos de que bajaron las ventas, el número de personal de trabajo es menor, así mismo la depreciación, porque en el año 2019 el único activo que se depreció, fue la secadora de cacao, ya que los otros activos se depreciaron totalmente en años anteriores. A pesar de eso, se obtuvo un aumento en la utilidad operativa o utilidad antes de Impuesto a la Renta Causado, del 6% en el 2018 al 9% en el 2019, esto porque la utilidad bruta en ventas en el 2019 es mayor.

El impuesto causado no presenta variación alguna respecto a los dos años, y representa un 1% en relación a las ventas. Como resultado la empresa obtiene un aumento en la utilidad del ejercicio en el año 2019 a 8%, ya que en el 2018 fue de 5% con relación a las ventas, es un resultado positivo, a pesar de que las ventas disminuyeron en el 2019.

En la entrevista realizada a la propietaria, acotó que los ingresos disminuyeron debido a que en la localidad aumentó el número de comerciales que se dedican a la misma actividad, afectando a sus ingresos, porque muchos de sus proveedores abastecieron a la competencia; por lo tanto, sin compras, no se realizan ventas; por lo que tuvo que llevar a cabo una serie de estrategias, lo que ha sido favorable para su negocio, mencionó.

**Tabla 2***Análisis Horizontal de los periodos 2018 – 2019*

<b>GUERRERO PIZA ELVIA DALILA</b>				
<b>RUC 0916508419001</b>				
<b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b>				
<b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018 – 2019</b>				
<b>(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)</b>				
<b>ANÁLISIS HORIZONTAL</b>				
	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>Variación Absoluta</b>	<b>Variación Relativa</b>
<b>Ventas</b>	1801737,00	494660,00	-1307077,00	-73%
Costos de ventas	1641069,32	430924,34	-1204144,98	-73%
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>160667,68</b>	<b>57735,66</b>	<b>-102932,02</b>	<b>-64%</b>
Gastos operativos				
Gastos administrativos y de ventas	60516,26	20703,00	-45813,26	-76%
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>100151,42</b>	<b>43032,66</b>	<b>-57118,76</b>	<b>-57%</b>
Impuesto a la Renta Causado	18063,43	4159,40	-13904,03	-77%
<b>Utilidad/Pérdida del ejercicio</b>	<b>82087,99</b>	<b>38873,26</b>	<b>-43214,73</b>	<b>-53%</b>

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Estado de Resultado Integral 2018 – 2019 del Comercial Padilla.

El análisis horizontal del Estado de Resultado Integral del Comercial Padilla, permite conocer la variación absoluta, es decir, la diferencia en términos monetarios y la variación relativa o porcentual, de los rubros del estado financiero, mencionado anteriormente, de dos

periodos consecutivos. Para Baena (2014) los resultados de este análisis es muy importante, porque ayuda a identificar los puntos débiles, para mejorarlos, mediante la implementación de estrategias (pág. 123).

A simple vista, por medio de los resultados obtenidos del análisis horizontal, pude apreciar que los rubros del año 2019 han disminuido en comparación al periodo inmediato anterior.

A través de los resultados del análisis horizontal, puedo deducir que las ventas de la empresa disminuyeron un 73% el año 2019, con relación al año 2018, lo que da un valor de \$1307077,00, asimismo los costos, disminuyeron la cantidad de \$1204144,98, que es de 73%, de acuerdo a la actividad del comercial, si las compras bajan, lo mismo sucede con las ventas, por lo tanto, provocó una disminución de la utilidad bruta en ventas de 64%, lo que da un valor de \$102932,02.

Los gastos también sufrieron una variación, disminuyendo un 76%, dando la cantidad de \$45813,26. La utilidad antes del Impuesto a la Renta disminuyó un 57%, lo que generó que también disminuyera el Impuesto Causado en relación al periodo inmediato anterior, un 77%, dando la cantidad de \$ 13904,03; por lo tanto, todo aquello ha provocado que la Utilidad del Ejercicio también disminuyera un 53%, dando una variación de \$43214,73.

Continuando con el análisis de los ingresos y gastos de año 2019 del Comercial Padilla, realizaré análisis de razones financieras, considerando los que sean relevantes para el tema de estudio. El análisis de las razones financieras sirve para comprobar el desempeño de una empresa en relación de un periodo a otro, por eso es muy importante para los propietarios o accionistas (Gitman, 2003).

Las razones financieras consideradas para este estudio de caso son los de ratios de utilidad.

**Tabla 3**

*Margen Bruto*

	2018		2019	
Utilidad Bruta /	\$160667,68		\$63735,66	
Ventas netas	\$1801737,00	8,92%	\$494660,00	12,88%

Fuente: Elaboración propia

Puedo deducir con respecto a los resultados obtenidos aplicando el margen bruto que, la empresa genera \$0,09 por cada unidad monetaria de venta en el año 2018, pero en el año 2019 aumentó, generando \$0,13, por cada unidad monetaria de venta, esta variación se debe a que en el año 2019 los costos tuvieron menos representación respecto de las ventas.

**Tabla 4**

*Margen Operacional*

	2018		2019	
Utilidad Operacional /	\$100151,42		\$43032,66	
Ventas	\$1801737,00	5,56%	\$494660,00	8,70%

Fuente: Elaboración propia

Puedo evidenciar que el comercial, por medio de los resultados determinados por el margen operacional, la utilidad operacional representa un 5,56% de las ventas en el 2018, o

que, por cada dólar vendido, se reportaron \$0,06 de utilidad operacional, en el año 2019 aumentó, reportando \$0,09 de utilidad operacional por cada unidad monetaria vendida.

Dichos valores, ya están libres de costos y gastos.

### **Tabla 5**

#### *Margen de Utilidad Neta*

	2018		2019	
Utilidad Neta /	\$82087,99		\$38873,26	
Ventas	\$1801737,00	4,56 %	\$494660,00	7,86 %

Fuente: Elaboración propia

Para el comercial el resultado del margen bruto de utilidad representa que, por cada unidad monetaria vendida en el 2018, le quedan \$0,05, después de pagar costos, gastos e impuestos, y en el año 2019, le quedaron \$0,08, por cada dólar vendido.



## Conclusiones

- De acuerdo a lo antes expuesto, pude constatar que la empresa no cuenta con un adecuado registro de ingresos y gastos; por lo tanto, no le ha permitido a la propietaria conocer la rentabilidad del comercial; además, la carencia de un sistema para el control y registro de sus transacciones, le ha impedido una buena gestión de sus recursos, mantener en orden y control las actividades diarias, y disponer de información inmediata e idónea, lo cual restringe tomar adecuadas decisiones para el progreso del negocio.
- Los ingresos en el año 2019 disminuyeron considerablemente, debido a la competencia, por lo que la propietaria, se vio obligada a diseñar estrategias que le permitan alcanzar una ventaja competitiva en el mercado, para incrementar las ventas.
- Por medio del análisis vertical del año 2019, pude determinar que el total de gastos operativos con relación a las ventas, aumentó un mínimo porcentaje en comparación al ejercicio inmediato anterior, debido a que la empresa incurrió en un nuevo gasto que fue el de publicidad, con la finalidad de incrementar las ventas.
- En conclusión, la empresa en el año 2019 aumentó sus utilidades, a causa de que los costos tuvieron una menor representación con relación a las ventas, en comparación al ejercicio inmediato anterior, a pesar de que en el año 2018 la cantidad de los ingresos fue mayor. Esto pude confirmar por medio del análisis vertical.

### Bibliografía

- Angulo, G. U. (2016). *Contabilidad y Finanzas*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Baena, T. D. (2014). *Análisis Financiero: Enfoque y proyecciones (2.ª ed.)*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Barajas, N. A. (2008). *Finanzas para no financistas (4.ª ed.)*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Borja, H. A. (2009). *Módulo de Gestión Administrativa de Compra y Venta*. Guayaquil: Servilibros.
- Córdoba, P. M. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Ecuador., L. O. (2018, 21 de agosto). *Ley de Régimen Tributario Interno*. Obtenido de <https://www.ces.gob.ec/lotaip/2018/Agosto/Anexos-literal-a2/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO,%20LRTI.pdf>
- EDITEXPA, S. (s.f.). *Contabilidad Básica*. Guayaquil: EDITEXPA S.A.
- García, P. V. (2014). *Introducción a las finanzas (1.ª ed.)*. México: Patria. S.A. de C.V.
- Gitman, L. (2003). *Principles of managerial finance (E. Quintanar, trad.)*. México: Pearson Educación.
- Herz, G. J. (2018). *Apuntes de Contabilidad Financiera (3.ª ed.)*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Horngren, C., Sundem, G., & Elliott, J. (2000). *Introducción a la Contabilidad Financiera* (7.<sup>a</sup> ed.). Naucalpan de Juárez: Cámara Nacional de la Industria Editorial Mexicana.

Internas, S. d. (s.f.). *Facturación física*. Consultado el 23 de agosto de 2020. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/web/guest/facturacion-fisica#:~:text=La%20facturaci%C3%B3n%20f%C3%ADsica%20es%20un,otras%20transacciones%20gravadas%20con%20tributos>.

Mendoza, R. C., & Ortiz, T. O. (2016). *Contabilidad Financiera para Contaduría y Administración*. Barranquilla: Universidad del Norte.

Palmer, H. R., & Brock, C. E. (1987). *Accounting. Principles and Applications* (4.<sup>a</sup> ed.) (DIORKI, trad.). Barcelona: Reverté, S.A.

Robles, R. C. (2012). *Fundamentos de Administración Financiera* (1.<sup>a</sup> ed.). Estado de México: Red Tercer Milenio S.C.

Ureña, B. L. (2010). *Contabilidad Básica*. Bogotá: Fundación para la educación superior San Mateo.

Vásquez, R., & Bongianino, C. (2008). *Principios de Teoría Contable*. Buenos Aires: Aplicación Tributaria S.A.

## **Anexos**

### **Anexo 1**

#### **Entrevista**

##### **Universidad Técnica de Babahoyo**

###### **Entrevista realizada a la propietaria del “Comercial Padilla”**

- 1. ¿Cuál es la actividad principal del comercial?**
- 2. ¿Usted es obligada a llevar contabilidad?**
- 3. ¿Usted cuenta con algún socio?**
- 4. ¿La competencia le ha afectado en algún momento?**
- 5. ¿Ofrece algún beneficios o incentivo a los proveedores para que la prefieran a usted y no a la competencia?**
- 6. ¿Cuáles son sus principales proveedores?**
- 7. ¿Cuál es la forma de pago de las ventas?**
- 8. ¿Las compras las realiza al contado o a crédito?**
- 9. ¿Usted tiene conocimientos de contabilidad?**
- 10. ¿De qué manera realiza la facturación?**

###### **Entrevista realizada al encargado de la contabilidad del comercial**

- 1. ¿El comercial tiene un sistema contable?**
- 2. ¿De qué manera lleva el control de los ingresos y gastos?**
- 3. ¿Disponen de estados de resultados de los últimos 2 años?**

## Anexo 2. RUC del Comercial Padilla

SRI en línea			
<a href="#">Home</a> > <a href="#">RUC</a> > <a href="#">Consulta de RUC</a>			
<b>Consulta de RUC</b>			
RUC	Razón social		
0916508419001	GUERRERO PIZA ELVIA DALILA		
Estado contribuyente en el RUC		Nombre comercial	
<b>ACTIVO</b>			
<b>Actividad económica principal</b>		CULTIVO DE CACAO	
<b>Tipo contribuyente</b>	<b>Clase contribuyente</b>	<b>Obligado a llevar contabilidad</b>	
PERSONA NATURAL	OTROS	SI	
<b>Fecha inicio actividades</b>	<b>Fecha actualización</b>	<b>Fecha cese actividades</b>	<b>Fecha reinicio actividades</b>
24/01/2011	13/02/2013		

**Anexo 3. Estado de Resultado Integral del año 2018**

<b>GUERRERO PIZA ELVIA DALILA</b> <b>RUC 0916508419001</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018</b> <b>(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)</b>	
<b>Ventas</b>	1801737,00
Costos de ventas	1641069,32
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>160667,68</b>
<b>Gastos operativos</b>	
Gastos Administrativos y de ventas	
Sueldos y salarios	19880,00
Honorarios profesionales	600,00
Combustible	2124,51
Servicios básicos	462,11
Depreciación	6800,00
Otros gastos	30649,64
<b>Utilidad antes de participación a trabajadores</b>	<b>100151,42</b>
Participación a trabajadores	0,00
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>100151,42</b>
Impuesto a la Renta Causado	18063,43
<b>Utilidad/Pérdida del ejercicio</b>	<b>82087,99</b>

Fuente: Comercial Padilla

**Anexo 4. Estado de Resultado Integral del año 2019**

<b>GUERRERO PIZA ELVIA DALILA</b> <b>RUC 0916508419001</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019</b> <b>(Expresado en dólares de los Estados Unidos de América)</b>	
<b>Ventas</b>	494660,00
Costos de ventas	436924,34
<b>Utilidad bruta en ventas</b>	<b>57735,66</b>
<b>Gastos operativos</b>	
Gastos Administrativos y de ventas	
Sueldos y salarios	6160,00
Honorarios profesionales	600,00
Combustible	1221,63
Servicios básicos	321,25
Depreciación	800,00
Publicidad	1200,00
Otros gastos	4400,12
<b>Utilidad antes de participación a trabajadores</b>	<b>43032,66</b>
Participación a trabajadores	0,00
<b>Utilidad antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>43032,66</b>
Impuesto a la Renta Causado	4159,40
<b>Utilidad/Pérdida del ejercicio</b>	<b>38873,26</b>

Fuente: Comercial Padilla

## Anexo 4. Consulta del Impuesto a la Renta Causado



[Home](#) > [Declaraciones](#) > [Consultas](#) > [Impuesto a la Renta Causado y Salida de Divisas](#)

### Consulta de Impuesto a la Renta Causado y Salida de Divisas

RUC / cédula

0916508419001

Apellidos y nombres

GUERRERO PIZA ELVIA DALILA

Detalle de valores - 9 registros

Año fiscal	Impuesto a la Renta Causado		Impuesto a la Salida de Divisas
	Formulario	Valor	
2019	102	\$4,159.40	\$0.00
2018	102	\$18,063.43	\$0.00