



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA  
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:  
ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD Y DEL APOORTE AL RENDIMIENTO  
SOBRE LA INVERSIÓN DE LAS VENTAS AL CONTADO Y CRÉDITO

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL  
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:  
CARRIÓN VIVANCO MELVA MARÍA

MACHALA - EL ORO

## CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, CARRIÓN VIVANCO MELVA MARÍA, con C.I. 0703899294, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autora del siguiente trabajo de titulación ANÁLISIS FINANCIERO DE LA RENTABILIDAD Y DEL APOORTE AL RENDIMIENTO SOBRE LA INVERSIÓN DE LAS VENTAS AL CONTADO Y CRÉDITO

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.
  
- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
  - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.
  
  - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 18 de noviembre de 2015

CARRIÓN VIVANCO MELVA MARÍA  
C.I. 0703899294

## INTRODUCCIÓN

Desde los tiempos pasados hasta la actualidad las empresas van evolucionando constantemente es por ello que han implementado de acuerdo a sus necesidades el análisis financiero con la finalidad de interpretar la información contable que se presentan en los estados financieros y las políticas de crédito para conseguir mayores beneficios a través de las ventas a crédito y de esta manera maximizar sus ventas es decir, hacer que el rendimiento sobre la inversión tenga un límite superior, debe existir equilibrio entre el beneficio obtenido de la concesión de créditos y la capacidad de obtener suficientes fondos para cancelar las deudas, además el beneficio debe ser un indicador elevado al rendimiento sobre la inversión, para esto es muy importante que las empresas tengan un alto volumen de ventas ya que el nivel de utilidades depende mayormente de las ventas.

Actualmente en nuestro país existen disposiciones para las compañías nacionales y extranjeras sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, que en el caso que realicen ventas a crédito directas o a través de tarjetas de crédito las compañías cobraran el interés que está legalmente establecido.

La incertidumbre se da por el desconocimiento de las adecuadas políticas de crédito y las diferentes problemáticas que se tiene al momento de realizar ventas a crédito ya que no sabemos si se va a recuperar todo el capital invertido es por eso que los accionistas necesitan saber a través de un análisis financiero cuanto está generando de rentabilidad el capital que aportaron.

El objetivo principal es realizar un análisis financiero mediante el cálculo de la rentabilidad y del aporte al rendimiento sobre la inversión de las ventas al contado y crédito para ver el efecto que provoca en la situación financiera de la empresa.

El siguiente trabajo investigativo se enfoca en la realización de un análisis financiero aplicando los siguientes indicadores; Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE) y el Aporte al Rendimiento sobre la Inversión (ARI) de las ventas a crédito para determinar la situación financiera de la empresa y la rentabilidad de los fondos invertidos de los accionistas, por lo tanto para el inversionista es muy importante saber si sus fondos están dando resultados positivos.

Para analizar las ventajas competitivas del tema propuesto tenemos que tener una definición clara que pueda aportar competitividad a la sociedad. Es muy importante que las empresas utilicen el indicador financiero ROE para determinar el porcentaje de rentabilidad y el ARI para conocer el rendimiento sobre la inversión de las ventas al contado y crédito ya que de esta manera se podrá conocer la situación de la empresa y tomar decisiones que ayude a mejorar la situación económica y financiera.

También hay que mencionar que la gestión de cartera es fundamental para cualquier empresa que realice las ventas a crédito ya que con las adecuadas políticas de crédito y la interpretación del análisis permite a la gerencia medir el progreso de la empresa, mostrar su fortaleza y su estabilidad financiera y económica.

## **DESARROLLO**

### **ANÁLISIS FINANCIERO**

El análisis financiero permite conocer y analizar la situación económica y financiera de la empresa antes de tomar decisiones y lograr alcanzar los objetivos de rentabilidad siendo “útil para evaluar decisiones tomadas por los directivos de una empresa. Por lo general este análisis se hace con base en estadísticas y datos existentes”, (Morelos Gómez , Fontalvo Herrera, & De la Hoz Granadillo, 2012). Para poder comparar las cifras con las metas, y mejorar el desempeño de la empresa.

Mediante el análisis financiero nos permite gestionar los recursos financieros eficientemente; tomando en cuenta que el “crecimiento de las inversiones en un sector económico depende de las expectativas de generación de valor a través del tiempo, mediante el aumento de las ventas”, (Bernal D. & saavedra G., 2012). A crédito ya que de ello depende el incremento de su rentabilidad.

Además “el análisis financiero a través de ratios es una herramienta útil para mejorar el desempeño de las organizaciones”, (Bernal Domínguez & Amat Salas, 2012). Es decir, que de esta manera permite hacer un estudio e interpretación de la información económica y financiera de la empresa que ha sido proporcionada por los estados financieros.

### **MÉTODOS DE EVALUACIÓN**

Existen 2 métodos de evaluación que permiten la lectura y comparación de los estados financieros y estos son: Análisis vertical y Análisis horizontal

#### **Análisis Vertical**

Se utiliza para analizar el balance general y estado de resultados de forma vertical, este permite comparar cifras de un mismo periodo y tiene su enfoque en cambios más relevantes.

#### **Análisis Horizontal**

Es de gran importancia ya que se utiliza para comparar estados financieros con más períodos consecutivos y permite determinar el comportamiento según las variaciones de aumento o disminución que tenga el período. Los resultados obtenidos en este análisis pueden ser comparados con las metas propuestas por la empresa, y de esta manera evaluar la eficacia y eficiencia de la misma.

### **INDICADORES FINANCIEROS**

Los indicadores financieros son datos que permiten medir la estabilidad de la empresa que sirven para establecer resultados numéricos basados en “índices estadísticos de dos o más cifras, que muestran la evolución de las magnitudes de las empresas a través del tiempo”, (Morelos Gómez , Fontalvo Herrera, & De la Hoz Granadillo, 2012). Es decir definen la situación económica y financiera de la institución, mediante los cálculos realizados.

Es importante “La utilización de los ratios como herramienta del análisis de estados financieros de las empresas que comenzó hace mucho tiempo con la necesidad de exponer criterios para su utilización” (Mínguez Conde, Ramos Sánchez, & Rodríguez Frenández, 2015). Es decir, es un índice financiero que permite reflejar en forma objetiva la situación económica y financiera de la empresa.

Es importante mencionar que dentro de los indicadores financieros están los indicadores de Liquidez, Operacionales o de Actividad, Endeudamiento y el de Rentabilidad, en este caso vamos a utilizar el indicador financiero de Rentabilidad.

## **Rentabilidad**

La rentabilidad genera un beneficio a través de la inversión o del esfuerzo realizado que se compara con los recursos propios, por lo tanto un negocio es rentable cuando éste genere mayores ingresos que egresos.

Los indicadores de rentabilidad son razones financieras donde se determina la rentabilidad obtenida de las ventas durante el periodo, “para controlar el nivel de costos y gastos que se presentan durante su operación, mediante estos también es posible generar algunas ideas sobre el retorno adquirido por las inversiones que se han realizado sobre ésta”, (Morelos Gómez , Fontalvo Herrera, & De la Hoz Granadillo, 2012). Es decir, para el inversionista es importante este indicador de rentabilidad, ya que de esta manera le permite saber cual es el margen de utilidad obtenido.

Para analizar la rentabilidad tomamos tan solo un indicador.

## **Rentabilidad Sobre El Patrimonio Roe (Return On Equity)**

El ROE (Return on Equity) o Rentabilidad sobre el Patrimonio, expresa el porcentaje del patrimonio de la empresa, la “Razón de rentabilidad sobre recursos propios mide la rentabilidad obtenida al cierre del ejercicio económico en función a sus recursos propios”, (Delgado, 2013). Es decir, cuanto mas alto es el rendimiento mas ganancias obtienen los accionistas.

El indicador financiero ROE es más preciso para valorar la “rentabilidad de los propietarios de la empresa a través de su inversión, traducida en el patrimonio neto, esto es, la rentabilidad financiera (Return Over Equity ó ROE)”, (Oliveros & Pinto, 2014). Que mide el rendimiento de los fondos invertidos, cuyo indicador es muy utilizado para comparar la rentabilidad de empresas del mismo sector, es decir que los accionistas puedan saber cual es su rentabilidad que obtendrán de la inversión que realizaron en la empresa.

La fórmula para determinar la Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE) es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Para poder realizar el cálculo del aporte al rendimiento sobre la inversión ARI de las ventas a crédito y poder tener un buen análisis se debe contar con adecuadas políticas de crédito y bien estructuradas para no tener inconvenientes futuros para ello debemos saber los siguientes enunciados:

## **GESTIÓN DE CARTERA**

La gestión de cartera es un proceso donde se trata de diseñar un sistema según las necesidades y preferencias del accionista, el entorno cambiante de los mercados y de la economía, y la aparición de nuevas clases de activos hacen necesario un seguimiento constante de las inversiones, para proteger nuestro patrimonio y para aprovechar otras oportunidades de inversión.

### **Cuentas Por Cobrar**

Desde el punto de vista administrativo “las cuentas por cobrar son el total de los créditos a corto plazo otorgados y aun no recuperados, y que representan un eficiente indicador de la gestión administrativa de un negocio”, (BRIGHAM & HOUSTON, 2011). Es decir las cuentas por cobrar constituyen parte importante del activo de la empresa, son el resultado de las ventas a crédito que concede la entidad con la promesa de pago por un tiempo determinado. Para que una empresa esté en condiciones de otorgar crédito a sus clientes debe establecer políticas de crédito.

### **Créditos**

El crédito es un compromiso que asume una persona o institución con pago futuro por la aceptación de un bien o servicio con fecha determinada. El objetivo principal del crédito es incrementar las ventas mediante el otorgamiento de facilidades de pago al cliente. “Los créditos de clientes que no se pagan a su vencimiento no sólo generan costes financieros, sino que además producen costes administrativos de gestión para su recuperación. Por este motivo, las entidades financieras están prestando, cada vez más, especial atención a estas partidas que deterioran considerablemente su cuenta de resultados”, (Puertas Medina & Martí Selva, 2013).

Es decir, mediante la clasificación crediticia se pretende evitar que los clientes puedan fallar en sus pagos futuros, ya que esto puede ocasionar quebranto en la entidad que emite el crédito.

### **Políticas De Crédito**

El objetivo principal de las políticas de crédito es elevar su rendimiento al máximo sobre la inversión, el crédito permite que la empresa tenga mayor volumen de ventas “cuando se analiza un crédito para ser otorgado a una empresa, se debe tener presente las políticas de crédito con la que se dispone o cuenta la empresa”, (González Cardozo, Hernández Gil, & Gil Urdaneta, 2012). Es decir, para no tener inconvenientes futuros.

En el momento que se entregan los créditos, se está comprometiendo fondos y la capacidad del negocio para pagar sus obligaciones, dando facilidad de ventas y así mejorar la rentabilidad de la empresa.

Los procedimientos de cobro que tenga una empresa están determinados por las políticas de cobranza, para que cuando se realice una venta a crédito se conceda un plazo razonable en su cancelación, para que de esta manera el cliente pague sus cuotas a tiempo y se pueda asegurar el beneficio de dichas ventas.

En la política crediticia existen tres tipos de políticas que las mencionaré a continuación:

### **Política Restrictiva**

Esta política se caracteriza por la concesión de créditos cortos, ayuda a reducir las pérdidas en los créditos dudosos de cobro, lo negativo de esta política es que las ventas tienden a reducirse al igual que el margen de utilidad, y de hecho no hay muchas posibilidades de invertir ya que los niveles de ventas son muy bajos.

### **Política Liberal**

La política Liberal se caracteriza por conceder créditos a largo plazo, considerando la competencia, es menos restrictiva y por lo general esta política no presiona el cobro, es menos exigente en las condiciones establecidas para el pago de las cuentas, esta política tiende a aumentar las cuentas pero corre el riesgo de no poder cobrar algunas.

### **Política Racional**

Esta política se debe aplicar ya que con ésta se puede lograr un flujo normal de crédito y cobranzas, con esta política se busca maximizar el rendimiento sobre la inversión de la empresa, esta política concede los créditos a plazos razonables para el cliente.

### **Cartera Vencida**

El problema de cartera vencida surge cuando una empresa ofrece crédito a sus clientes sin el adecuado análisis de las políticas de crédito, por lo que "Las ventas a crédito involucran un gran riesgo. Algunos deudores se retrasan e forma considerable en el pago de sus facturas a crédito", (BRIGHAM & HOUSTON, 2011). Por lo que resulta difícil clasificar a los clientes que solicitan créditos. Es decir la cartera vencida comprende la cantidad de créditos concedidos y que los clientes por una u otra razón, no han cancelado, el mismo que representa un riesgo al no ser recuperados y por tanto, es la base para determinar la reserva para cuentas incobrables.

### **Provisión De Cartera**

Es aquel valor que la empresa considera que no es posible recuperar por lo tanto se debe provisionar, "siempre que una empresa realice ventas crédito corre el riesgo que un porcentaje de clientes no paguen sus deudas y esto a la vez constituye una pérdida para la empresa ya que no se podrá recuperar la totalidad de lo que se vendió a crédito", (BRIGHAM & HOUSTON, 2011).

Es decir; a veces las empresas por aumentar sus ventas conceden créditos con demasiada libertad o no son muy diligentes a la hora del cobro, la importancia de la provisión de cartera es que permite depurar lo que en realidad tiene la empresa, además permite determinar con exactitud lo que la empresa puede cobrar de sus deudas, y lo que no se pueda cobrar se lleva como gasto lo cual afecta directamente a los resultados del ejercicio, es decir disminuye la utilidad, en el caso que no se hiciera la respectiva provisión de cartera, los estados financieros mostrarían valores irreales.

## SOLUCIÓN AL CASO PROPUESTO

Las ventas que realizó la empresa en el año 2014 fueron de USD 100.000,00, de las cuales USD 60.000,00 fueron a crédito y la diferencia al contado. La utilidad neta llegó a USD 30.000,00 y el capital de la empresa es de USD 300.000,00. Encuentre el Aporte al Rendimiento sobre la inversión, ARI, de las ventas a Crédito.

Para resolver el siguiente caso se deberá tomar información contable presentada en el Estado de Situación financiera y en el Estado de Resultados de la empresa, lo cual se utilizará los indicadores de rentabilidad; el Rendimiento sobre el Patrimonio ROE y el Aporte al Rendimiento sobre la inversión ARI.

Tabla Nº 1

| <b>ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL</b>          |                   |                          |
|---|-------------------|--------------------------|
| <b>AL 01 DE ENERO DEL 2014</b>              |                   |                          |
| <b>EN DÓLARES</b>                           |                   |                          |
| <b>ACTIVO</b>                               |                   |                          |
| <b><u>ACTIVO CORRIENTE</u></b>              |                   | 150.000,00               |
| <b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b> | <u>150.000,00</u> |                          |
| <b><u>ACTIVO NO CORRIENTE</u></b>           |                   | 180.000,00               |
| <b><u>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</u></b>    | <u>180.000,00</u> |                          |
| MUEBLES Y ENSERES                           | 60.000,00         |                          |
| EQUIPO DE OFICINA                           | 35.000,00         |                          |
| EQUIPO DE COMPUTACIÓN                       | 40.000,00         |                          |
| VEHÍCULOS                                   | <u>45.000,00</u>  |                          |
| <b>TOTAL ACTIVO</b>                         |                   | <b><u>330.000,00</u></b> |
| <b>PASIVO</b>                               |                   |                          |
|   |                   | 30.000,00                |
| <b><u>PASIVO CORRIENTE</u></b>              | <u>30.000,00</u>  |                          |
| CUENTAS POR PAGAR                           | <u>30.000,00</u>  |                          |
| <b>PATRIMONIO</b>                           |                   | 300.000,00               |
| <b>CAPITAL</b>                              | <u>300.000,00</u> |                          |
| <b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>            |                   | <b><u>330.000,00</u></b> |



Tabla N° 2

| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>            |           |            |                  |
|--|-----------|------------|------------------|
| <b>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014</b>     |           |            |                  |
| <b>EN DÓLARES</b>                      |           |            |                  |
| <b>INGRESOS</b>                        |           |            | 100.000,00       |
| <b>VENTA DE BIENES</b>                 |           | 100.000,00 |                  |
| AL CONTADO                             | 40.000,00 |            |                  |
| A CRÉDITO                              | 60.000,00 |            |                  |
| <b>COSTO DE VENTA</b>                  |           |            | 50.000,00        |
| <b>GANANCIA BRUTA</b>                  |           |            | 50.000,00        |
| <b>(-) GASTOS OPERACIONALES</b>        |           |            | 4.751,13         |
| GASTOS DE ADMINISTRACIÓN               | 3.056,35  |            |                  |
| GASTOS DE VENTA                        | 1.694,78  |            |                  |
| <b>(=) UTILIDAD ANTES PART. TRAB.</b>  |           |            | <b>45.248,87</b> |
| (-) 15% PARTIC. TRABAJAD               |           |            | 6.787,33         |
| <b>(=) UTILIDAD ANTES IMP. RTA.</b>    |           |            | <b>38.461,54</b> |
| (-) 22% IMPUESTO A LA RENTA            |           |            | 8.461,54         |
| <b>(=) UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b> |           |            | <b>30.000,00</b> |

Lo primero que procederemos a calcular es el ROE (Return of Equity) o Rentabilidad sobre el Patrimonio, este ratio mide la rentabilidad obtenida por los accionistas de los fondos invertidos, para ello dividiremos la Utilidad Neta / Patrimonio.

**DATOS:**

Utilidad neta = \$ 30.000,00  
 Patrimonio = \$300.000,00

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE)} = \frac{30.000,00}{300.000,00} \times 100 = 0,01 \times 100 = 10\%$$

$$\text{ROE} = 10\%$$

La empresa ha obtenido un rendimiento del 10%, por cada dólar invertido de su capital contable, se puede decir que tiene la capacidad de producir 0,10 centavos de utilidad por cada dólar invertido por los accionistas.

Una vez determinado el porcentaje del Rendimiento sobre el Patrimonio ROE procedemos a calcular el aporte al rendimiento sobre la inversión de las ventas a crédito y al contado ARI, de la siguiente manera:

**DATOS:**

|                   |   |              |
|-------------------|---|--------------|
| Ventas a crédito  | = | \$ 60.000,00 |
| Ventas al contado | = | \$ 40.000,00 |
| Ventas Totales    | = | \$100.000,00 |

$$\text{Aporte al Rendimiento sobre la Inversión (ARI)} = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Ventas Totales}} \times ROE$$

$$ARI = \frac{60.000,00}{100.000,00} \times 0,10 = 0,06 \times 100 = 6\%$$

$$ARI = 6\%$$

El rendimiento sobre la inversión que es 10%, un 6% ha sido aportado por las ventas a crédito y de hecho en la misma proporción que participan las ventas a crédito también participan en el rendimiento sobre la inversión.

$$\text{Aporte al Rendimiento sobre la Inversión (ARI)} = \frac{\text{Ventas al Contado}}{\text{Ventas Totales}} \times ROE$$

$$ARI = \frac{40.000,00}{100.000,00} \times 0,10 = 0,04 \times 100 = 4\%$$

$$ARI = 4\%$$

Para las ventas al contado el rendimiento sobre la inversión que es 10%, un 4% ha sido aportado por las ventas al contado y de hecho participan en la misma proporción que el rendimiento sobre la inversión.

- ✓ A continuación se muestra un análisis comparativo cuando las ventas a crédito se incrementan un 30%?

**Tabla Nº 3**

| <b>ESTADO DE RESULTADOS<br/>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014<br/>EN DÓLARES</b> |                                    |           |                  |
|--|------------------------------------|-----------|------------------|
|  | <b>INGRESOS</b>                    |           | 100.000,00       |
|  | <b>VENTA DE BIENES</b>             |           | 100.000,00       |
|  | AL CONTADO                         | 22.000,00 |                  |
|  | A CRÉDITO                          | 78.000,00 |                  |
|  | <b>COSTO DE VENTA</b>              |           | 50.000,00        |
|  | <b>GANANCIA BRUTA</b>              |           | 50.000,00        |
| (-)  | <b>GASTOS OPERACIONALES</b>        |           | 4.751,13         |
|  | GASTOS DE ADMINISTRACIÓN           | 3.056,35  |                  |
|  | GASTOS DE VENTA                    | 1.694,78  |                  |
| (=)  | <b>UTILIDAD ANTES PART. TRAB.</b>  |           | <b>45.248,87</b> |
| (-)  | 15% PARTIC. TRABAJAD               |           | 6.787,33         |
| (=)  | <b>UTILIDAD ANTES IMP. RTA.</b>    |           | <b>38.461,54</b> |
| (-)  | 22% IMPUESTO A LA RENTA            |           | 8.461,54         |
| (=)  | <b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b> |           | <b>30.000,00</b> |

$$ARI = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Ventas Totales}} \times ROE$$

$$ARI = \frac{78.000,00}{100.000,00} \times 0,10 = 0,06 \times 100 = 7,8\%$$

Se ve el incremento en las ventas a crédito cuando las ventas al contado han disminuido eso no quiere decir que la situación financiera este del todo bien teóricamente; pero si se analiza y se centra a la realidad económica es que ese dinero no se lo tiene seguro porque quien garantiza que se lo va recuperar y se va a poder incrementar el capital.

- ✓ Aquí se muestra un análisis comparativo cuando las ventas a crédito disminuyen un 30%?

**Tabla N° 4**

| <b>ESTADO DE RESULTADOS<br/>AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014<br/>EN DÓLARES</b> |                                    |            |                  |
|--|------------------------------------|------------|------------------|
|  | <b>INGRESOS</b>                    |            | 100.000,00       |
|  | <b>VENTA DE BIENES</b>             | 100.000,00 |                  |
|  | AL CONTADO                         | 58.000,00  |                  |
|  | A CRÉDITO                          | 42.000,00  |                  |
|  | <b>COSTO DE VENTA</b>              | 50.000,00  |                  |
|  | <b>GANANCIA BRUTA</b>              | 50.000,00  |                  |
| <b>(-)</b>   | <b>GASTOS OPERACIONALES</b>        |            | 4.751,13         |
|  | GASTOS DE ADMINISTRACIÓN           | 3.056,35   |                  |
|  | GASTOS DE VENTA                    | 1.694,78   |                  |
| <b>(=)</b>   | <b>UTILIDAD ANTES PART. TRAB.</b>  |            | <b>45.248,87</b> |
| <b>(-)</b>   | 15% PARTIC. TRABAJAD               |            | 6.787,33         |
| <b>(=)</b>   | <b>UTILIDAD ANTES IMP. RTA.</b>    |            | <b>38.461,54</b> |
| <b>(-)</b>   | 22% IMPUESTO A LA RENTA            |            | 8.461,54         |
| <b>(=)</b>   | <b>UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO</b> |            | <b>30.000,00</b> |

$$ARI = \frac{\text{Ventas a Crédito}}{\text{Ventas Totales}} \times ROE$$

$$ARI = \frac{42.000,00}{100.000,00} \times 0,10 = 0,06 \times 100 = 4,2\%$$

Cuando hay disminución en las ventas a crédito y aumento en las ventas al contado si es algo bueno porque asegura que el negocio va a crecer y se está desarrollando bien, porque el dinero se lo tiene en el mismo instante que se realiza la venta no sin antes tomar en consideración que las ventas a crédito también benefician a futuro porque se va a recuperar el capital analizando que es proporcional a la inversión. Se debe tomar en cuenta que esto es el mundo de los negocios donde se corre mucho riesgo en invertir, y sobre todo vender y recuperar el capital.

## ANÁLISIS DEL RESULTADO

La empresa ha obtenido un rendimiento del 10%, por cada dólar invertido de su capital contable, se puede decir que tiene la capacidad de producir 0,10 centavos de utilidad por cada dólar invertido por los accionistas. El rendimiento del 10% sobre el capital contable de los accionistas de la empresa, será la que le preocupa al accionista pues refleja cuanto rindió el capital que ha invertido, pero el hecho que tenga un porcentaje bajo no necesariamente se refiere a que tenga una rentabilidad insuficiente. El rendimiento del 10% que presenta la empresa del capital contable de los accionistas, es bueno o malo dependiendo de los indicadores de rentabilidad o al sector que pertenece la empresa.

El rendimiento sobre la inversión que es 10%, un 6% ha sido aportado por las ventas a crédito y de hecho en la misma proporción que participan las ventas a crédito también participan en el rendimiento sobre la inversión. Pero debemos tomar en cuenta que las ventas a crédito no dicen exactamente el dinero que tengo a favor, porque existe el riesgo que las mismas no den beneficios sino perjuicios por lo mismo que existe un riesgo de no poder cobrar algunas cuentas.

Para las ventas al contado el rendimiento sobre la inversión que es 10%, un 4% ha sido aportado por las ventas al contado y de hecho participan en la misma proporción que el rendimiento sobre la inversión.

Este análisis nos ha servido para observar que el aporte al rendimiento sobre la inversión de las ventas a crédito es más conveniente para el accionista de la empresa, ya que le conviene que la empresa tenga un volumen bastante alto de ventas entre mayor sea el volumen de ventas mayor será el porcentaje de rentabilidad aunque no siempre con las ventas a crédito tenemos el dinero seguro por que dado el caso en algunas ocasiones se pueden convertir en incobrables.

En el análisis comparativo vemos que el ROE no cambió al haber variaciones entre las proporciones de ventas a crédito, manteniéndose constante sin verse afectado por las variaciones de las políticas de crédito; pues con un aumento del 30%, se verifico una proporción del 7,8% correspondiente a ventas a crédito, con un resultado del ROE del 10% de la misma manera cuando se disminuyó el 30% se verifico una proporción del 4,2% correspondiente a las ventas al contado, y el ROE sigue siendo el mismo.

## CONCLUSIONES

Se debe tener precaución a la hora de realizar el diseño de políticas de crédito en el corto plazo ante la descomposición de cartera se podría ver afectada la liquidez, mientras en el largo plazo el deterioro de la cartera provocara disminución de la rentabilidad del accionista haciendo menos atractivo el negocio y volviéndose más riesgoso.

Las empresas deben tener en cuenta que siempre es bueno realizar un análisis financiero para de esta manera realizar comparación con las de su competencia.

Uno de los instrumentos más usados para el análisis financieros es la aplicación de ratios, a través de ellos se puede medir el grado de eficacia y comportamiento de la empresa.

En este caso hemos calculado el ROE para saber cómo se está empleando el capital de la empresa y el ARI para saber cuál ha sido la ganancia de los socios o accionistas por cada dólar invertido.

Estos dos índices pertenecen al grupo de los indicadores de rentabilidad, sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa.

## URKUND

**Document** [CARRION VIVANCO MELVA.docx \(D15812184\)](#)


**Submitted** 2015-10-22 13:54 (-05:00)

**Submitted by** Jollague (jollague@utmachala.edu.ec)

**Receiver** jollague.utmac@analysis.orkund.com

**Message** REVISION DE EXAMEN COMPLEXIVO [Show full message](#)

9% of this approx. 8 pages long document consists of text present in 8 sources.



22-10-2015  
18653