



POSGRADOS

MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

RPC-S0-30-No.503-2019

OPCIÓN DE
TITULACIÓN:

INFORMES DE INVESTIGACIÓN

TEMA:

VENTAS A CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA
EMPRESA "FERROLIGHT", DE LA CIUDAD DE NUEVA LOJA,
PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, EN EL PERÍODO 2019

AUTORA:

LUPE MELANIA CARAGUAY CARAGUAY

DIRECTORA:

LORENA FERNANDA GUERRERO SARZOSA

QUITO - ECUADOR
2021

Autor/a:



Lupe Melania Caraguay Caraguay

Ingeniera en Contabilidad y Auditoría

Candidata a Magíster en Contabilidad y Auditoría por la
Universidad Politécnica Salesiana – Sede Quito.

lcarayc@est.ups.edu.ec

Dirigido por:



Lorena Fernanda Guerrero Sarzosa

Magíster en Auditoría Integral

Doctor en Contaduría

Licenciada en Contabilidad y Auditoría, Contadora Pública
Autorizada

lguerreros@ups.edu.ec

Todos los derechos reservados.

Queda prohibida, salvo excepción prevista en la Ley, cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública y transformación de esta obra para fines comerciales, sin contar con autorización de los titulares de propiedad intelectual. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual. Se permite la libre difusión de este texto con fines académicos investigativos por cualquier medio, con la debida notificación a los autores.

DERECHOS RESERVADOS

©2021 Universidad Politécnica Salesiana.

QUITO – ECUADOR – SUDAMÉRICA

CARAGUAY CARAGUAY LUPE MELANIA.

***VENTAS A CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE “FERROLIGHT”
DE LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, PROVINCIA DE SUCUMBÍOS, EN EL
PERÍODO 2019.***

Resumen

Este informe tiene el propósito de verificar las ventas a créditos y su incidencia en la liquidez de la empresa Ferrolight durante el año 2019, para lo cual se utilizó diferentes tipos de investigación como es la cuantitativa, cualitativa y deductiva, usando una investigación exploratoria; además de recolectar información utilizando las técnicas de investigación tales como la observación directa, la entrevista, encuestas, y el análisis de datos; lo que permitió obtener información oportuna para alcanzar los objetivos planteados así como también dar un aporte importante luego de analizar la información financiera obtenida de los Estados de Situación Financiera y Económica correspondientes al año 2019 aplicando los índices de liquidez, solvencia, endeudamiento, rotación de ventas, rotación de cartera, rentabilidad neta en ventas; reflejando así la falta de gestión en la recuperación de la cuentas por cobrar, lo que afecta en el cumplimiento de sus pagos a los proveedores, lo que evidencia la falta de liquidez al no tener la capacidad para afrontar sus obligaciones en el tiempo establecido; estos resultados permitirán que se tomen decisiones acertadas para optimizar la liquidez de Ferrolight y mantener la competitividad de la empresa.

Palabras claves: Ventas a crédito, liquidez, Situación Financiera, Situación Económica.

Abstract

This report aims to verify the sales to credits and their impact on the liquidity of the Ferrolight company during the year 2019, for which different types of research were used such as quantitative, qualitative and deductive, using an exploratory research; in addition to collecting information using research techniques such as direct observation, interview, surveys, and data analysis; which allowed to obtain timely information to achieve the objectives set as well as to give an important contribution after analyzing the financial information obtained from the Statements of Financial and Economic Situation corresponding to the year 2019 by applying the liquidity, solvency, indebtedness, sales turnover, portfolio turnover, net profitability in sales indexes; thus reflecting the lack of management in the recovery of accounts receivable, which affects the fulfillment of payments to suppliers, evidencing the lack of liquidity by not having the capacity to meet its obligations in the established time; these results will allow making the right decisions to optimize Ferrolight's liquidity and maintain the company's competitiveness.

Keywords: Credit sales, liquidity, Financial Situation, Economic Situation.

Dedicatoria

Dedico este trabajo investigativo con mucho cariño a mi esposo Arturo, por su incondicional ayuda, apoyo y comprensión durante esta etapa de formación.

A mí querida madrecita por su ejemplo de sacrificio y valentía que jamás desmayaron, por guiarme durante toda mi vida y por inculcarme el deseo de superación, su incondicional amor me motivó a alcanzar esta anhelada meta, a mis hermanos por el apoyo moral que me impulsaron.

Agradecimiento

Mi sincero agradecimiento al Amado y Eterno Dios por su grande amor y misericordia, porque siempre ha estado conmigo.

A esta prestigiosa Universidad Politécnica Salesiana por su formación y metodología investigativa, a cada uno de los docentes que fueron parte de este periodo de aprendizaje.

A mi directora de tesis PhD Lorena Guerrero por su valiosa dirección y paciencia para la elaboración y desarrollo de esta tesis.

Al gerente de Ferrolight por permitirme aplicar mis conocimientos adquiridos, por haberme facilitado y confiado la información reservada de la empresa para la realización de este trabajo.

Lupe Caraguay.

Autora

Siglas y abreviaturas

SRI: Servicio de Rentas Internas

RUC: Registro Único de Contribuyentes

SPSS: Statistical Package for Social Sciences

Índice

Información de autores	II
Resumen	III
Abstract	IV
Dedicatoria	V
Agradecimiento	VI
Siglas y abreviaturas	VII
Índice	VIII
1. Título	1
2. Introducción	2
3. Marco Teórico	4
3.1 Historia de las ventas	6
3.2 Ventas a crédito en el Ecuador y su proceso de control	7
3.3 Venta	8
3.4 Otorgamiento de ventas a crédito	8
3.5 Marco Conceptual	9
4. Metodología	17
4.1 Tipos de Metodología	17
4.2 Técnicas de investigación	190
5. Resultados	200
5.1 Análisis Comparativo de Índices Financieros de los años 2018, 2019 y 2020	25
6. Discusión de resultados	300
6.1 De encuestas	300
6.2 De Estados Financieros año 2019.	311
6.3 Análisis Vertical del Balance General	37
6.4 Análisis Horizontal del Balance General	38
6.5 Interpretación del análisis horizontal del Balance General periodo fiscal 2019	39
6.6 Análisis Vertical del Estado de Resultados	41
6.7 Análisis Horizontal del Estado de Resultados	41
6.8 Interpretación análisis horizontal del Estado de resultados periodo 2019	422
7. Conclusiones	433
8. Recomendaciones	44
9. Bibliografía	46
10. Anexos	49
Propuesta para concesión de créditos	61

1. Título

“VENTAS A CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA “FERROLIGHT”, DE LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, PROVINCIA DE SUCUMBIOS, EN EL PERIODO 2019”

2. Introducción

El presente trabajo denominado: “VENTAS A CRÉDITO Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA “FERROLIGHT”, DE LA CIUDAD DE NUEVA LOJA, PROVINCIA DE SUCUMBIOS, EN EL PERIODO 2019”, describe la problemática en relación al otorgamiento de ventas a crédito.

Las cuentas por cobrar representan uno de los problemas en las empresas que se dedican a la compra y venta de mercaderías, llevando esta situación a un alto riesgo de incobrabilidad, por lo cual es necesario la aplicación de procedimientos para otorgamiento de créditos.

En el mundo y en el Ecuador las pequeñas, medianas y grandes empresas dependen del volumen de ventas, motivo por el cual en la actualidad se utilizan condiciones de pago por ventas realizadas para alcanzar un mayor número de clientes.

Ferrolight es una empresa Obligada a Llevar Contabilidad, se constituyó el 16 de Febrero de 2011 con su nombre comercial Ferrolight, cuyo representante legal es el Sr. Livingtone Emilio Dávila Campozano; y domiciliada en la Vía Aguarico y Vía a Quito, Barrio Julio Marín de la ciudad de Nueva Loja, cantón Lago Agrio provincia de Sucumbios, bajo el Ruc 1205030362001, para establecer esta empresa fue indispensable adquirir previamente 6 años de experiencia en el área eléctrica como en el área de ventas. Durante los primeros años de colocación en el mercado se propuso vender únicamente productos eléctricos, y actualmente complementó la venta con materiales de baja, media y alta tensión.

Ferrolight es una empresa clasificada como Persona Natural Obligada a llevar contabilidad, cuenta con diez años de trayectoria en la comercialización al por mayor y menor de materiales eléctricos tales como: focos, interruptores, tomacorrientes, cables,

luminarias, paneles solares, multímetros, breaker, condensadores, cintas, terminal de alambre, taladro eléctrico, regletas, extensiones eléctricas, convertidor de corriente, etc.; siendo los de mayor comercialización los cables, focos, interruptores y tomacorrientes.

Las ventas las realizan a contado y a crédito según los requerimientos y acuerdos con los clientes, siempre y cuando el gerente autorice de forma verbal para conceder un crédito; el valor de ventas a crédito otorgadas durante el año 2019 asciende a un monto total de \$ 238.918,77 dólares.

Para otorgar ventas a crédito no existe un procedimiento de control interno; ya que, en algunos casos el tiempo de crédito es de 60, 90 y más de 91 días; así como también carece de políticas para conceder créditos, siendo necesario contar con una persona encargada de controlar este procedimiento.

Los valores de crédito que aún no han sido recuperados y su incidencia pueden verse reflejados a través de la aplicación de un índice financiero de liquidez, lo que ayudará a la comprensión y toma de medidas oportunas que garanticen el cobro de estas cuentas a través de acciones legales.

La empresa está conformada por cuatro departamentos: 1. Departamento de ventas y cuenta con un vendedor Senior que es el encargado de realizar las ventas y aplicar los descuentos respectivos según los montos de ventas, 2. Departamento de bodega y cuenta con un bodeguero que es el encargado de recibir la mercadería comprada a los diferentes proveedores para posteriormente percharla, 3. Departamento de servicios generales y cuenta con una persona que es el encargado de realizar los servicios varios como depósitos, retiros de encomiendas, limpieza y 4. Departamento Administrativo que está conformado por el gerente que es el representante legal y una secretaria que es la encargada de receptar los pedidos, contestar llamadas telefónicas, retiro de chequeras, pago de servicios básicos, entrega de documentos como facturas, roles de pago, planillas del IESS, etc. para cumplimiento y pago de obligaciones legales y tributarias; no existe personal encargado del área financiera.

DELIMITACION DEL PROBLEMA:

Problema General:

¿Las ventas a crédito influyen en la liquidez de la Empresa “FERROLIGHT”, de la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbios, en el periodo 2019?

Problemas Específicos

- ¿La falta de cobro de las ventas a crédito afecta en la liquidez de la empresa Ferrolight?
- ¿El control interno del sistema contable le permite a Ferrolight el cobro adecuado de los créditos otorgados?
- ¿La falta de aplicación de procedimientos para otorgar ventas a crédito repercute significativamente en la liquidez de la empresa?

OBJETIVOS

GENERAL:

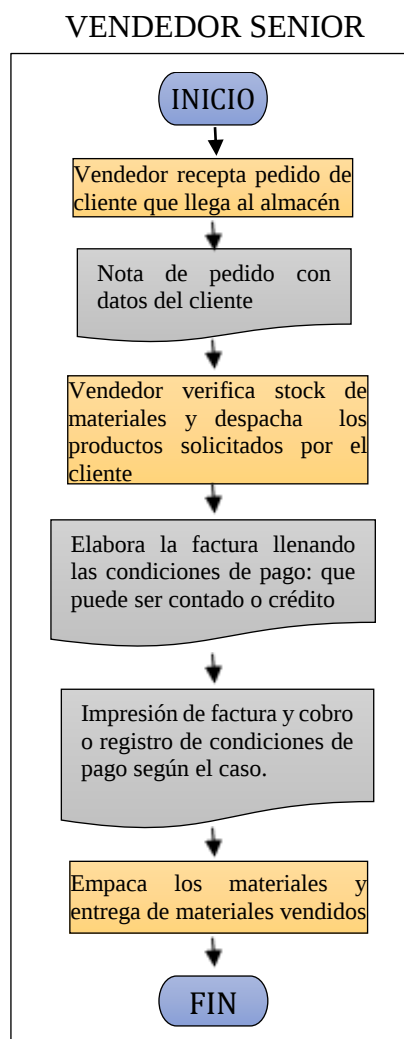
Determinar la incidencia de las ventas a crédito en la liquidez de la empresa “Ferrolight” de la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbios en el periodo 2019.

ESPECÍFICOS:

- Conocer la cartera vencida con el propósito de analizar su efecto para evitar pérdidas económicas de la empresa.
- Identificar las deficiencias de Control Interno en base al cumplimiento de las políticas establecidas por la empresa para el otorgamiento de ventas a crédito.
- Evaluar las ventas a créditos mediante el análisis de los indicadores financieros para determinar el impacto de la liquidez de la empresa.

Se identificó que el ciclo de ventas sea a contado o crédito que se lleva a cabo en Ferrolight durante el proceso de ventas, es el que se encuentra representado de la siguiente manera:

FLUJOGRAMA DE VENTAS A CONTADO - CRÉDITO



Elaborado por: La Autora

3. Marco Teórico

Para llevar a cabo la presente investigación se citó tesis de titulación concernientes con ventas a crédito y su incidencia en la liquidez, con la finalidad de recabar información relevante que permita comprender la unidad de estudio, a continuación se describe los siguientes antecedentes bibliográficos:

Una empresa debe controlar las operaciones de crédito y cobranzas, así como también es muy importante el control administrativo de sus clientes para un alto rendimiento financiero. El modo de organización de las acciones de crédito y cobranzas, así como el desempeño de estas actividades, va a derivarse del volumen de las compras y ventas y de los clientes; para el caso de pequeñas empresas, con menor número de clientes y operaciones, gestionaría sus cuentas por cobrar internamente sin contar con una oficina de créditos. (Laguna Silva, 2015)

Un crédito procede como resultado de haberse efectuado una venta con facilidades de pago, entendiéndose que vender es ofrecer un bien o servicio en el mercado ya sea al por mayor o menor, con condiciones de pago que pueden ser a contado o crédito según las políticas de cada empresa. Las ventas a crédito se conocen al acto de ofertar un bien o servicio, siendo el propósito del negocio vender un grande número de mercancías para incrementar la solvencia; las ventas se realizan pactando diferentes maneras de pagos, entre las cuales se utilizan las siguientes:

- **Ventas al contado:** son ventas que deben ser pagadas en el tiempo de suministrar el producto.
- **Ventas a créditos:** son ventas en las que la cancelación se efectúa posteriormente a la entrega del bien, lo que significa que se otorga un lapso de tiempo para el pago de la obligación. (Chamba Vivero, 2017)

Después de otorgar un crédito es muy importante mantener una relación cercana con el cliente, lo que es favorable para la empresa porque le permitirá percatarse de su realidad, con la finalidad de facilitarle una opción de pago al cliente al cual se la haya concedido un crédito. Para una correcta gestión de cobranzas es importante mantener una relación habitual con el consumidor, con el fin de conservar un contacto cercano y alcanzar posibilidades eficaces de cobro de los créditos concedidos. (Mera Rivera , 2017).

Para iniciar un crédito es necesario indagar al cliente antes de iniciar una relación comercial, con el fin de conocer la posibilidad de endeudamiento del cliente, y analizar el riesgo, para posteriormente aprobar o rechazar la solicitud crediticia; lo que da origen a una cuenta por cobrar para la empresa, las mismas que nacen por el crédito concedido en ventas efectuadas ya sean a personas naturales o jurídicas. Para (Zapata Sanchez, 2011) la venta es un convenio mercantil en el que las mercancías se transfieren a una persona, aceptando un compromiso de cancelación posteriormente en dinero o ambos a su vez según el acuerdo. Esta cuenta de resultados operacional va al debe al cerrarse el ejercicio fiscal y va al haber siempre que se ingrese una factura. Las ventas de mercancías se clasifican por el monto o por los acuerdos de pago; por el monto: al por menor o detal, y al por mayor.

- Ventas al por menor o detal: se efectúa la transferencia del bien directamente al cliente final, por lo general estas ventas al detal se generan al contado.
- Ventas al por mayor: se realizan habitualmente a comerciantes, y estos a su vez los transforman o vuelven a venderlos, y su forma de pago puede ser: a crédito o contado.

Por acuerdos de pago: contado o efectivo, y crédito:

- Ventas a contado: se realiza la venta con el acuerdo de obtener el dinero como contra entrega de las mercaderías.
- Ventas a crédito: transferencia de los artículos, con el acuerdo de cancelación a futuro, que puede ser en un pago o en varias cuotas hasta completar el monto total, pudiéndose incluir gravámenes por intereses, y por lo general se requiere la cancelación de una cuota inicial; en el caso de recargo de intereses se registrarán como rendimiento financiero. (Zapata Sanchez, 2011)

3.1 Historia de las ventas

La Época de las Ventas

(Mejia, s.f.) A mitad del siglo XX, en tiempo entre guerras fue palpable el infortunio bursátil de Wall Street y la Gran Depresión, afectó las compañías fabricantes al desplomar rápidamente el consumo y costos, muchos productores principalmente estadounidenses, percibieron salvamento en la segunda guerra mundial, al verter de forma virtual toda la fabricación industrial al abastecer sus tropas en los frentes de combate, manteniendo atareada la fuerza laboral.

A pesar del auge industrial y laboral de Norteamérica, Europa sostuvo las embestidas del combate, gran número de sus industrias, fueron blanco del ejército opuesto, siendo bombardeados, arruinando esenciales lugares de trabajos y por ende sus ingresos.

El nacimiento de la labor de las ventas se da cuando los empresarios empezaron a contratar personal para visitar probables clientes y vender sus mercancías agotando hasta el último recurso.

Lo que dió lugar a las ventas bajo presión, haciendo uso y dominando las técnicas, tales como: Búsqueda, Presentación, Negociación, Cierre y Manejo de Objeciones.

La historia recalca la saturación de mercados, dando lugar al nacimiento de la dura competitividad, posteriormente nace la fabricación japonés que era la elaboración de bienes a bajo precio con buena calidad, lo que mejoró significativamente la industria y el comercio japonés, alcanzando sus mercaderías un lugar de renombre, ya que fueron reconocidos mundialmente.

3.2 Ventas a crédito en el Ecuador y su proceso de control

Es importante que se re evalúe las ventas a crédito al ser una táctica importante al cierre de una negociación. Según (Seguros Confianza S.A. Derechos, 2018) Para la ejecución de un negocio la empresa necesita de la armonía de los departamentos de: contabilidad, crédito y cobranzas y del departamento de ventas, lo que ha dado origen al control; para lo cual se describen cuatro puntos a considerar:

1. A pesar que el crédito facilita la venta, debe ser el departamento especialista el que evalúe la calificación del cliente, incluyendo la presencia de un profesional en leyes con la finalidad de evitar posibles litigios penales, para lo cual es transcendental la aplicación de políticas para concesión de créditos con la finalidad de evitar las cuentas incobrables.
2. La característica de una empresa sólida es ofrecer servicios de calidad prestando apoyo a sus clientes, sin dejar de lado la verificación solvente del cliente, con la finalidad que un cliente de alta calificación crediticia se convierta a futuro en un cliente moroso por conceder altos montos de créditos.
3. Para que una empresa pueda controlar y transparentar la información de cada cliente en lo que concierne a facturación, pagos o abonos e incluso remuneraciones de sus trabajadores, etc.; debe disponer de un sistema informático acorde a las necesidades propias de la empresa.
4. Si bien el cobro eficaz es importante para una empresa, se debe contemplar la protección de los créditos y salvaguardar la liquidez contando con un seguro de crédito en aseguradoras especializadas en morosidad constante del cliente, lo que fortalece el crecimiento empresarial sin dificultad.

3.3 Venta

Es el intercambio de mercaderías a cambio de efectivo; legalmente se transfiere la tenencia del bien o servicio por dinero. Contable y financieramente es el valor recibido a cambio de entregar mercancías.

Es decir las ventas son la columna vertebral de una empresa o comercio, para que una actividad se desarrolle interviene el comprador y vendedor.

Etapas para realizar una venta:

- 1) Fomentar compradores en potencia
- 2) Presentar las particularidades y beneficios de la mercadería ofertada, y
- 3) Cierre de venta, acordando cláusulas y precios, de acuerdo al bien o servicio y al mercado.

Condiciones de ventas, según el acuerdo:

- ✓ Adelantado
- ✓ Contado
- ✓ Crédito (en un tiempo de 30, 60 o 90 días). (deGerencia.com, s.f.)

3.4 Otorgamiento de ventas a crédito

Ventas a Crédito

Son recursos percibidos por ventas a crédito, concedido por una empresa o sociedad.

El otorgamiento de un crédito y la facilidad de un mecanismo de pago posterior existen desde toda la vida.

Vender a crédito es una necesidad de las empresas pequeñas y de las grandes corporaciones porque es la forma mediante la cual pueden ampliar su capacidad de comercializar más.

No obstante, primero debemos entender cuál es nuestro producto y quiénes son nuestros clientes y consumidores. En base a eso, hay que definir los distintos canales de venta y enfocar el mejor mecanismo para crédito.

Lo importante es que el emprendedor conozca que está otorgando un crédito y saber a quién y en qué condiciones. Debe asegurarse la capacidad de pago. (Superintendencia de Compañías , s.f.)

Origen de las cuentas por cobrar

(Calero Gonzalez, 2017) Da a conocer sobre la morosidad que las empresas deben disminuir estos valores, para evitar pérdidas económicas de la empresa, es decir ocasionar problemas de solvencia por la baja rotación de cuentas por cobrar; mientras más tiempo

de morosidad se genera cartera vencida, entorpeciendo el rendimiento financiero de la empresa por la falta de efectivo para pagar sus obligaciones en el tiempo acordado.

Cuentas por Cobrar

Es una deuda pendiente que un cliente mantiene con otra persona o empresa siendo necesario que se cumpla el compromiso acordado para que el cliente mantenga un excelente historial crediticio y evitarse un cobro por vías legales. Las cuentas por cobrar son el resultado de las ventas a crédito, para conservar sus clientes actuales y acaparar nuevos; las mencionadas cuentas por cobrar, contienen cláusulas en las que se acuerda el tiempo de pago. En ocasiones ciertas cuentas por cobrar no cumplen el plazo de pago, y la mayor parte se efectivizan en un tiempo no superior al año. La finalidad del procedimiento de las cuentas por cobrar no solo debe responder a la celeridad en el cobro sino también a la presentación de posibilidades costo - beneficio en relación a la precisión de políticas, estudios y términos de cobro. (Choquehuanca Aliaga, Rojas Elera , & Silvestre Miraya, 2017)

3.5 Marco Conceptual

Dentro de las teorías relacionadas se presentan algunos criterios para una mejor comprensión de los términos utilizados en la ampliación del presente informe de investigación.

Créditos

Constituye un canje que se da en el periodo, considerándose así como “alternar dinero del presente, por el dinero en el futuro”, derivándose del latín *creditus*, que expresa confianza, lo que significa que el acreedor posee derecho a obtener un monto concedido.

Entendiéndose que el crédito es la seguridad de que el deudor cumplirá con el compromiso adquirido, en el caso en que el deudor no cumpla con el pago acordado el prestamista podrá iniciar gestiones por la vía judicial. (Montes de Oca, 2015)

Manejo y control de créditos

Instrumento de producción planteado para ayudar a gestionar los créditos, para mejorar el cobro en el menor tiempo y disminuir la pérdida del capital de la empresa, al recuperar el dinero se cubre las necesidades de la empresa, además permite obtener la información

del cliente; la organización financiera y comercial ayuda a mantener un trato cercano con el cliente. Manejar adecuadamente el crédito es primordial dentro del giro del negocio, y al ser una gestión trascendental debe contar con los instrumentos necesarios para una gestión eficaz. (Solano Vargas & Gomez Quevedo, 2016)

Cobranza

Se entiende que se realiza el cobro de una venta a contado o a crédito según lo acordado entre vendedor y comprador, la cobranza puede ser por diferentes medios, es decir en efectivo, cheque u otros medios de pago. La recaudación es el proceso efectuado con la finalidad de cobrar una deuda como resultado de un pacto acordado entre el vendedor y el comprador, la recaudación puede darse antes de entregar el bien o el servicio, puede darse durante la entrega o posterior a la entrega de la mercadería. (Westreicher, 2020)

Políticas

Estas políticas o procedimientos operan durante el tiempo de cobro y sirven para controlar el tiempo de cobranza y el cumplimiento de pago, regulan el plazo de cobro, la gestión de estas políticas controlan el vencimiento de las facturas.

Estas políticas incurren en las disposiciones de crédito ya que regulan los términos de crédito y los plazos, procedimientos restringidos reducen las ventas y políticas tolerantes incrementan ventas. Una política de crédito facilitará el desempeño de los vendedores, es decir permitirá que alcancen mayores resultados en la diligencia crediticia.

Función de las políticas de crédito

Su gestión es el control de los saldos del cliente y la condición del volumen del crédito.

El volumen de saldos de clientes

Se determina por los siguientes componentes:

- El lapso de tiempo del crédito otorgado en el que se mantiene la cuenta por cobrar en el balance.
- El monto total del crédito. (Tirado Torres, 2015)

Definición de políticas

Definir políticas para una empresa es necesario para el adecuado desarrollo empresarial, precisarla no es una ardua tarea, siendo lo difícil la adaptación y el cumplimiento de estas políticas ya que de ellas depende el futuro de la empresa, para lo cual es importante reconocer y examinar los elementos que interrumpen el desempeño, además se debe comunicar al personal esta información, y posteriormente se documentará para ser adjuntada al manual de gestión, y juntamente la inclusión de nuevas políticas. (Armas Risco, 2018)

Análisis Financiero

Puede afirmarse que la liquidez de una empresa se refleja en el momento de asumir sus obligaciones en el tiempo acordado, contando además con efectivo disponible. Se puede hablar sobre la liquidez empresarial y su relación con la facultad de cancelar los compromisos contraídos en el tiempo establecido. Se conoce como estado permanente de liquidez si cumple los adeudos contraídos y cuenta con efectivo disponible en el activo del balance. (Monzón Graupera, 2002). Bajo el criterio de (Tirado Torres, 2015) define que el análisis financiero es un instrumento que evalúa el desenvolvimiento financiero y su composición de diferentes categorías sirve para valorar el desenvolvimiento operacional de las dependencias de la compañía.

Los índices financieros se dividen en los siguientes grupos que se detallan a continuación:

1. Liquidez

- Liquidez Corriente

Este índice se aplica para conocer los adeudos a corto vencimiento adquiridos por la empresa y su respuesta para el cumplimiento con los proveedores. Este índice permite tener conocimiento sobre la facultad de cancelación a corto plazo, ya que se puede observar la estabilidad económica, haciendo uso del activo circulante (sin hacer uso de la venta de mercadería almacenada) dividido para el pasivo circulante.

Cuando el producto es mayor > 1 , significa que el negocio tiene liquidez para cumplir sus obligaciones con los proveedores a breve plazo; y

Cuando el resultado es menor < 1 , denota que el negocio presenta una situación débil para asumir sus obligaciones con los proveedores a corto plazo.

Para (Calero Gonzalez, 2017) es la facultad con la que cuenta la empresa para enfrentar sus compromisos financieros. Mientras que para (Choquehuanca Aliaga, Rojas Elera , & Silvestre Miraya, 2017) el eficiente control de la solvencia se fomenta en la generación del dinero mediante un manejo correcto del Activo y Pasivo.

- **Activo corriente:** Contiene fundamentalmente las cuentas de caja, bancos, cuentas y letras por cobrar, valores de fácil negociación e inventarios.
- **Pasivo corriente:** Contiene las obligaciones a corto plazo de una empresa, es decir, las deudas y obligaciones que tienen un tiempo menor a un año. Por ello, además se le conoce como exigible a corto plazo.

Este ratio establece el monto de obligaciones a corto plazo que serían cubiertas instantáneamente. La unidad es la demarcación inferior tomando en cuenta que es recomendable mantener la unidad para no inmovilizar los recursos líquidos: - Si el resultado es mayor a 1, significa que no existen dificultades inmediatas de cancelación. - Si el resultado es inferior a 1, significa que hay dificultades inmediatas de pago. (Free-eBooks.net, 2010).

Da a conocer la facultad del negocio para cumplir los pagos a breve plazo, sin optar por vender los inventarios. (ContabilidadParaTodos.com, Indicadores Financieros y su Interpretación)

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

- **Prueba Ácida**

La aplicación de este índice permite medir si existe aplazamiento de pagos en la empresa. Este índice determina la interrupción de cancelación, siendo la unidad la demarcación inferior, permite conocer la facultad de hacer frente las obligaciones a corto tiempo, es decir permite percatarse de la existencia de inconvenientes para afrontar la cancelación de deudas o si existe suspensión de cancelaciones. (Contabilidad Para Todos.com, 2010).

- En caso que la solvencia sea mayor a 1, se descarta la existencia de dificultades para afrontar pagos a corto tiempo.
- En caso que la solvencia sea menor a 1, la empresa se encuentra en riesgo para asumir sus compromisos de adeudos.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{inventarios}}{\text{Pasivo corriente}}$$

2. Solvencia

Estabilidad

Para (Emprende Pyme, 2009 - 2020) da a conocer que es la posibilidad que tiene un negocio para permanecer en un estado económico óptimo en un tiempo establecido, ya que es significativo conocer el lapso de duración financiero de una empresa.

- Índice de endeudamiento del Activo

Permite medir el nivel de participación de prestamistas financieros de una empresa. Este índice determina el grado de independencia económica, si el resultado es alto revela la dependencia de los acreedores, es decir dispone una restringida facultad de endeudamiento, denotándose la descapitalización con una economía riesgosa; cuando el resultado es bajo significa un alto nivel de autonomía económica. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Endeudamiento del Activo} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

- Índice de endeudamiento Patrimonial

Permite conocer la proporción de deuda para enfrentar económicamente a las entidades bancarias, es decir este índice da a conocer el grado de dependencia financiera al que puede responder haciendo uso con las provisiones propias. El índice o ratio de endeudamiento puede medir el monto de adeudos externos que usa el negocio para costear los activos en proporción al patrimonio neto, se entiende por financiación externa de deudas contraídas con terceros, como bancos o acreedores de otra naturaleza; denota la estabilidad de la entidad, indicando la existencia o ausencia de desequilibrios financieros, derivados del exceso de financiación ajena. (Díaz, 2021)

$$\text{Endeudamiento Patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

Este resultado se debe multiplicar por 100 para obtener una respuesta porcentual.

- **Índice de Apalancamiento**

Mide si es conveniente que la empresa mantenga endeudamiento con acreedores. La aplicación de este ratio permite interpretar la cantidad de unidades monetarias de activos obtenidos por unidad monetaria de patrimonio, determinando el nivel de soporte del recurso interno del negocio frente a capitales de tercera índole. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$$

3. **Indicadores de Gestión**

- **Rotación de cartera o índice de cuentas por cobrar**

Este índice permite conocer el tiempo en días que demora el negocio para recuperar los créditos otorgados a sus clientes; este resultado es necesario para hacer cumplir el tiempo de crédito concedido. Demuestra la cantidad de ocasiones en que se da la fase de venta y recaudaciones durante el año, la fase de cartera empieza con la venta y concesión del crédito; y finaliza con el pago y recaudación de crédito. El grado de eficacia se calcula por la rotación de cartera. (Contabilidad Para Todos.com, 2010)

$$\text{Rotación de cartera} = \frac{\text{Ventas a crédito anuales}}{\text{Cuentas por cobrar}}$$

- **Rotación de ventas**

Es la eficacia en el uso del activo total midiendo la relación con las veces en que se han realizado las ventas, utilizando los activos.

$$\text{Rotación de ventas} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$$

Es conocido este ratio como "coeficiente de eficiencia directiva", ya que permite medir la eficiencia administrativa, si el monto de ventas es mayor haciendo uso de cierta inversión, habrá mejor dirección empresarial; un diagnóstico total es asociado con los ratios de utilidades de: operación de ventas, de activo y del período medio de cobranza. (Superintendencia de Compañías , s.f.)

- **Periodo promedio de cobranza**

Este índice calcula la diligencia que realiza el negocio para recaudar el efectivo producto de las ventas a crédito; es decir cobro de las cuentas y documentos pendientes, ya que su recuperación influye en la liquidez de la empresa. Se puede estimar el nivel de solvencia en días reflejando la gestión y administración empresarial; el proceder influye en la solvencia del negocio frente a un posible tiempo extenso de facturación de las ventas y el tiempo de cobro; este ratio demuestra la gestión del negocio para la recuperación del efectivo, por lo cual se hace uso de las cuentas por cobrar de corto plazo sin incluir las cuentas de largo plazo. (Superintendencia de Compañías , s.f.)

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = \frac{\text{Cuentas y documentos por cobrar} \times 365}{\text{Ventas a crédito anuales}}$$

- **Monto recuperado**

Su aplicación permite observar la diligencia de la cartera vencida, mientras mayor sea el índice la diligencia de cartera vencida será mejor. Para (Lara Paucar, 2016) este ratio identifica en montos absolutos la diferenciación de la cartera recuperada entre diferentes periodos.

$$\text{Monto recuperado} = \text{saldo inicial de cartera vencida} - \text{saldo final de cartera vencida}$$

Así como también habla sobre la fórmula:

$$\text{Índice de recaudo de cartera vencida} = \frac{\text{Recaudos anuales vencidos}}{\text{Cartera recaudada vencida}}$$

4. Indicadores de rentabilidad

Demuestran la rentabilidad empresarial en semejanza con la inversión, los activos, patrimonio y ventas, demostrando la operación y administración de la empresa.

Es la capacidad de generar un beneficio en base a una inversión realizada. Para (Becerra Chavez, Biamonte Nieto, & Palacios Navarro, 2017) es la ganancia obtenida por la operación ejecutada a bajo precio, obteniendo más rentabilidad en cierto tiempo, para lo cual se debe operar acertadamente aplicando evaluaciones permanentes a las ventas, costos y gasto, para alcanzar los objetivos propuestos. Este ratio se refiere al desempeño de un negocio para obtener los recursos convenientes por las ventas realizadas, activos o

ingresos propios; la rentabilidad es la diferencia del ingreso y el gasto, siendo el resultado el monto eficiente para permanecer de forma sustentable y continuar el crecimiento empresarial, por lo que se debe valorar la relación entre la utilidad, beneficio y el recurso empleado. (MytripleA Valores S.L., 2020)

- **Rentabilidad neta en ventas**

La rentabilidad es producto de las ventas efectuadas. Este índice demuestra el ingreso que ha obtenido el negocio por una unidad de venta. (Superintendencia de Compañías, s.f.). Mientras que para (MytripleA Valores S.L., 2020) de forma general establece que es la rentabilidad generada por las ventas realizadas por la empresa.

$$\text{Rentabilidad neta en ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}}$$

- **Rentabilidad operacional del Patrimonio**

Establece el porcentaje obtenido por cada dólar de venta antes de impuestos y participación de trabajadores. Este indicador identifica la rentabilidad obtenida por el capital destinado para el negocio, sin contar con los gastos financieros, impuestos y participación trabajadores; es necesario diferenciar este índice con el de rentabilidad financiera, para percatarse de la incidencia del gasto financiero e impuesto en los ingresos de cada accionista. (Superintendencia de Compañías, 2011)

$$\text{Rentabilidad operacional del patrimonio} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Patrimonio}}$$

4. Metodología

Esta investigación busca analizar el impacto que tienen las ventas a crédito en la liquidez de Ferrolight, de la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbios; su aplicación es de tipo transversal por ser aplicada en el periodo fiscal 2019, y de tipo exploratoria ya que su propósito fue aplicar los índices financieros al Balance General y Estado de Resultados del año 2019 para conocer el nivel de liquidez de la empresa, la solvencia, nivel de endeudamiento, rotación de cartera y de ventas, así como también el promedio de cobranza, rentabilidad en ventas y monto recuperado.

Al no haberse realizado este tipo de análisis en la empresa durante el tiempo que lleva en el mercado, los resultados obtenidos servirán para que el gerente tome las mejores decisiones en beneficio de Ferrolight.

4.1 Tipos de Metodología

Además se encuentra enmarcada dentro del enfoque cuantitativo ya que la información de la empresa se obtuvo de los estados financieros para conocer el monto de los créditos otorgados; se empleó el método cualitativo por recolectar información de los trabajadores a través de encuestas y entrevistas; además, se utilizó el método deductivo ya que en los Balances se refleja las ventas a crédito y el monto al que asciende esta cuenta, para lo cual se observó y analizó el otorgamiento de créditos y la gestión para el cobro de valores pendientes, verificando que la falta de aplicación de políticas en ambos contextos incide en la liquidez de Ferrolight.

Durante el desarrollo de este informe se utilizó el método cuantitativo ya que para (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014), la naturaleza de las referencias son numéricos y confiables; y según (Edelmira Garcia, 1995) debe existir transparencia en los factores de indagación desde el inicio hasta el final, el abordaje de la información es permanente con significación numérica, es decir que al conocer la información financiera reflejada en los Estados Financieros al 31 de diciembre del periodo 2019, permite conocer el monto total otorgado en ventas a crédito y el valor cobrado según el tiempo establecido, lo que sirvió para determinar si el valor de los créditos sin recuperar inciden en la liquidez de Ferrolight.

Desde un camino cualitativo para (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014) facilita precisión a la información, propagación, efectiva interpretación, contextualización del espacio, de forma detallada y vivencias exclusivas; así como también el fin es detallar los atributos de una particularidad, abarcando elementos reales. Descubriendo el mayor número de cualidades posibles según (Anonymous, 2014); por lo cual se inició esta investigación con la recolección de información obtenida a través de entrevistas y encuestas aplicadas al personal de Ferrolight, para conocer el manejo, formas y condiciones de pago tanto de ventas a contado como ventas a crédito, para ello se utilizó la observación directa y documentación como facturas y condiciones de pago,

procedimientos al momento de realizar una venta, control de ingreso de mercaderías y control de egreso de mercaderías.

Para ello fue necesario la aplicación del método deductivo, ya que esta destreza de lógica usada deduce determinaciones razonables generales partiendo de antecedentes o elementos exclusivos, es decir, es un procedimiento de razonamiento que se encuentra generalizado a lo particular o hechos concretos según (Deductivo, s.f.); partiendo de este concepto se empleó este método con la finalidad de conseguir referencias financieras del Balance General y Estado de Resultados verificando que la falta de aplicación de políticas para otorgar ventas a crédito incide significativamente en la liquidez de Ferrolight, ya que la falta de control y gestión en la recuperación de cuentas por cobrar ocasiona pérdidas económicas. Al afectar la falta de control de las ventas a crédito en la liquidez de la empresa, y con el fin de evitar pérdidas económicas, se logró verificar el ciclo de venta desde el momento que llega la mercadería, ingreso al sistema hasta el momento en el que se despacha las ventas, siendo fundamental apreciar el valor total de las ventas a crédito concedidas desde el mes de Enero a Diciembre del año 2019 que ascendió a \$ 238.918,77; además fue necesario analizar la cartera vencida y conocer el monto otorgado según el tiempo establecido por la empresa.

Este informe se fundamentó en una indagación experimental para investigar un asunto no determinado con claridad, indagándose hasta entenderlo claramente, sin suministrar desenlaces decisivos según lo define (QuestionPro, s.f.); y al no haberse realizado este tipo de investigaciones dentro de Ferrolight con anterioridad permitió al gerente tomar decisiones en beneficio de la empresa, siendo necesario tomar información de los balances en el que constan las ventas correspondiente al año fiscal 2019, para conocer el monto total de ventas a crédito otorgado sin recuperar.

Se empleó también una investigación de diseño transversal ya que según (QuestionPro.com, s.f.), por ser una investigación de observación que examina datos de propiedades recolectadas en un ciclo sobre parte del universo ya definido. Esta investigación es conocida como indagación de corte transversal, investigación transversal y estudio de prevalencia. La recopilación de la información en una investigación transversal proceden de sujetos similares en todas sus propiedades, a excepción de la variable objeto de estudio, ya que se mantiene estable durante la investigación; para este

informe de investigación se observó y analizó el proceso de otorgar ventas a crédito sin el respectivo control para el cobro de dichos valores en la empresa Ferrolight, la información fue tomada del gerente y vendedor Senior durante el periodo fiscal 2019, verificando su falta de control y la incidencia en la liquidez de Ferrolight.

Tabla N° 1: *Población y muestra*

PROBLEMAS	UNIDAD DE ANALISIS
- ¿La falta de cobro de las ventas a crédito afecta en la liquidez de la empresa Ferrolight?	- Entrevista y encuesta a Gerente: Ventas a crédito otorgadas durante el año 2019 Revisión de monto de ventas facturadas a contado y a crédito.
- ¿El control interno del sistema contable le permite a Ferrolight el cobro adecuado de los créditos otorgados?	- Entrevista y encuesta a Vendedor Senior: Controlar el cumplimiento de las políticas establecidas por la empresa para el otorgamiento de ventas a crédito - Revisión de documentos previos (solicitud de crédito, formularios) para otorgamiento de créditos
- ¿La falta de aplicar procedimientos para otorgar ventas a crédito repercute significativamente en la liquidez de la empresa?	- Entrevista y encuesta a Gerente: Evaluar las ventas a crédito a través del análisis de los índices financieros para establecer el impacto en la liquidez de Ferrolight - Conocer el valor total de créditos otorgados

Fuente: Entrevista realizada al personal de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Para la recolección de datos se utilizó la observación directa de documentación como son Balances, informes, reporte de ventas, facturas y condiciones de pago, procedimientos al momento de realizar una venta, control de ingresos y egresos de mercaderías. Además se realizó una conversación y entrevista al vendedor Senior de la empresa.

4.2 Técnicas de investigación

Se aplicó la observación directa porque permitió conocer el ciclo de ventas de los materiales eléctricos desde el momento de recepción de la mercadería hasta el momento de venta y su despacho, registro de ingreso y egreso de mercaderías, etc.

Se entrevistó al gerente y vendedor Senior de la empresa, para obtener información previa oportuna y veraz sobre el manejo de las ventas a contado y a crédito dentro de la empresa, a través de un diálogo.

La finalidad de la encuesta fue la recolección, evaluación y análisis de la información extraída de los colaboradores de la empresa, a través de la aplicación de un cuestionario de preguntas para conocer las condiciones de las ventas, otorgamiento de créditos, tiempos de créditos, montos recuperados, aplicación de políticas, liquidez de la empresa.

5. Resultados

Este informe investigativo se realizó en la empresa Ferrolight durante el periodo fiscal 2019, para lo cual se aplicó una encuesta cuyos resultados fueron interpretados mediante el programa SPSS así como también el uso del Excel.

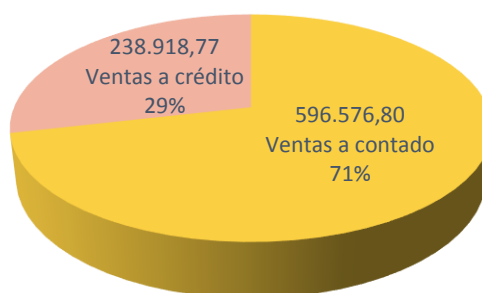
Para una mejor comprensión de la información que contienen los gráficos que posteriormente se muestran, es importante conocer el detalle del monto de ventas realizadas durante el periodo fiscal 2019.

Tabla N° 2: Ventas totales año 2019

PERIODO 2019		
VENTAS	MONTO	PORCENTAJE
Ventas a contado	\$ 596.576,80	71,40%
Ventas a crédito	\$ 238.918,77	28,60%
TOTAL VENTAS	\$ 835.495,57	100,00%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Figura N° 1: Ventas totales año 2019



■ Ventas a contado ■ Ventas a crédito

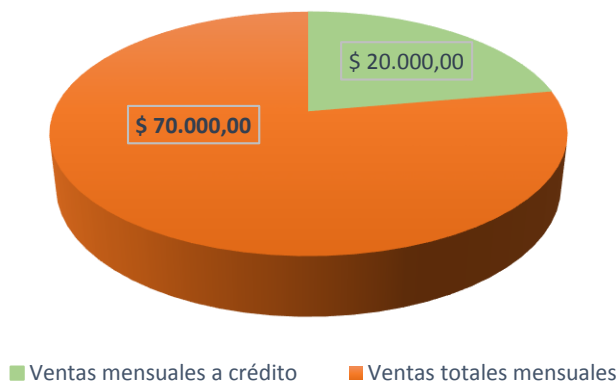
Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Cabe mencionar que durante el periodo analizado los créditos ascendieron al valor de \$ 238.918,77 lo que representa el 28,60% del valor total de las ventas, valor que aún no se ha recuperado, siendo importante aplicar políticas para conceder créditos así como también se debe aplicar políticas para la recuperación de créditos concedidos.

A continuación se realizará un análisis interpretativo de las preguntas más significativas tomadas de la encuesta aplicada, considerando los puntos más relevantes para el desarrollo de este informe investigativo.

Pregunta 2 y 5: ¿Cuál es el valor al que asciende las ventas mensuales?, y señale el rango del monto mensual de las ventas a crédito.

Figura N° 2: Cuál es el valor al que asciende las ventas mensuales



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

La información de las preguntas 2 y 5, relativa a las ventas mensuales de la empresa se evidencia en la (figura 2), donde se observa que el valor de las ventas totales mensuales asciende a \$ 69.624,64 que incluye ventas a contado y ventas a crédito correspondiente al año 2019, y en comparación al año 2018 cuyo valor mensual fue de \$ 63.298,46, existiendo una variación importante durante el año fiscal analizado, donde se observa que el valor mensual de ventas a crédito asciende a \$ 19.909,90.

Pregunta 3: ¿Se otorgan ventas a crédito?

La empresa Ferrolight otorga ventas a crédito a sus clientes con la exclusiva autorización verbal del gerente, siendo una manera de generar ingresos significativos y acaparar un mayor número de clientes, esta condición de pago se evidencia durante el periodo fiscal 2019.

Pregunta 4: Existe un sistema contable que tenga un módulo de cuentas por cobrar y emita los reportes correspondientes de ventas a contado y a crédito

Según información obtenida se observa que la empresa a pesar de contar con el sistema contable Microsystem, este programa aunque es de fácil manejo es ineficiente en comparación con otros sistemas, ya que no cuenta con un módulo que le permita conocer el monto al que ascienden las cuentas por cobrar, al igual que no genera los reportes de ventas a contado y a crédito, siendo imprescindible el control de estos valores, situación que se presenta desde el año en que fue inscrita la empresa en el SRI hasta la presente fecha.

Pregunta 10: En que rango se encuentran las ventas a crédito que no han sido recuperadas

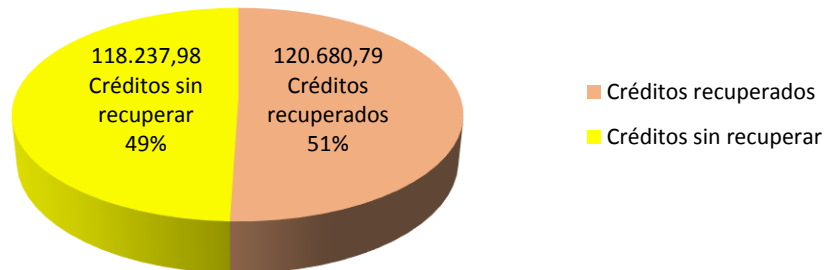
Tabla N° 3: *Ventas a crédito año 2019*

PERIODO 2019		
VENTAS	MONTO	PORCENTAJE
Créditos recuperados	\$ 120.680,79	50,51% créditos cobrados
Créditos sin recuperar	\$ 118.237,98	49,49% créditos por cobrar
VENTAS A CREDITO	\$ 238.918,77	100,00%

Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Figura N° 3: En que rango se encuentran las ventas a crédito que no han sido sin recuperadas



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

La información de la tabla 3, relativa al rango en que se encuentran las ventas a crédito que no han sido recuperadas se evidencia también en la (figura 3), donde se puede observar que el valor asciende a \$ 118.237,98 que representa el 49% del total de las ventas a crédito durante el periodo analizado existiendo una variación durante el año 2019.

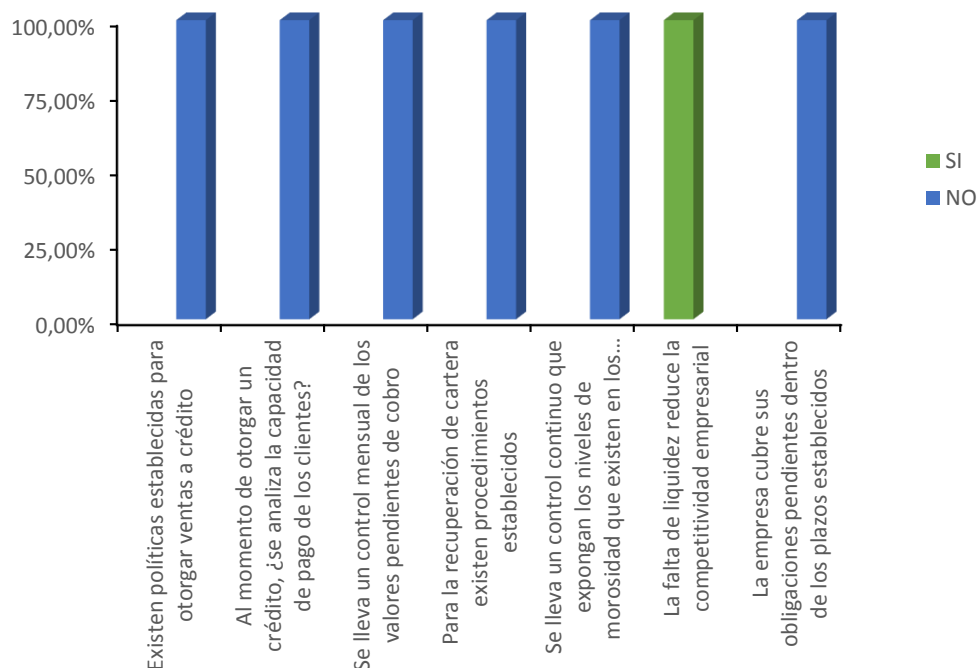
Las siete preguntas que a continuación se detallan corresponden a deficiencias de control interno de Ferrolight por falta de aplicación de políticas para otorgar créditos, las mismas que serán interpretadas individualmente y representadas gráficamente:

Tabla N° 4: Preguntas de Deficiencias de control interno

N°	Deficiencias de control interno	Causas
7	Existen políticas establecidas para otorgar ventas a crédito	No existen políticas establecidas para otorgar créditos lo que incrementa el riesgo crediticio, siendo el único requisito la autorización verbal del gerente, práctica que no garantiza la recuperación del efectivo, procedimiento empírico que se aplica desde el año en que inició su actividad comercial hasta la presente fecha; debiéndose elaborar un manual de políticas para conceder créditos y recuperar la cartera con la finalidad de evitar un impacto financiero.
8	Al momento de otorgar un crédito, ¿se analiza la capacidad de pago de los clientes?	No se analiza la capacidad de pago de los clientes a través de un documento, siendo el método empírico aplicado simplemente conocer al cliente por algún tiempo, evidenciándose un alto riesgo crediticio, por lo cual se debe implementar políticas que permitan analizar la capacidad de pago para asegurar el cobro efectivo de las cuentas.
9	Se lleva un control mensual de los valores pendientes de cobro	Se evidenció que no se lleva un control mensual de los valores pendientes que adeudan los clientes, ya que el sistema no arroja esta información y tampoco llevan un control manual, siendo importante efectuar seguimientos al cumplimiento de los pagos para evitar un impacto financiero por créditos no recuperados, y por ende asegurar la liquidez de Ferrolight. Llevar un control mensual mantiene la información actualizada para la regulación del vencimiento de las cuentas.
11	Para la recuperación de cartera existen procedimientos establecidos	No cuenta con este tipo de políticas, debiendo priorizar el establecimiento de la gestión de la cartera, midiendo la eficiencia con la recuperación de los recursos, para evitar un impacto financiero por créditos no recuperados y asegurar la liquidez empresarial.
13	Se lleva un control continuo que expongan los niveles de morosidad que existen en los clientes para resguardar la liquidez de la empresa	Se observó que no existe este tipo de control ya que el sistema no emite estos reportes de morosidad de deudores y tampoco cuentan con un control manual, este registro es importante para evaluar el comportamiento crediticio de los clientes, analizar la morosidad de los clientes, controlar la cartera vencida y evitar el incremento de esta cuenta; para gestionar eficazmente la recuperación de los recursos de la empresa debe existir un documento legalmente establecido en el que se especifique: condiciones y fecha de vencimiento.
16	La falta de liquidez reduce la competitividad empresarial	Ferrolight se ve afectada por falta de liquidez, ya que la insuficiencia del recurso económico produce incumplimiento de sus obligaciones, lo que causa desabastecimiento de materiales eléctricos y consecuentemente pérdida de clientes al no contar con los materiales solicitados, reduciendo su competitividad empresarial y por ende causa desestabilidad en el mercado.
18	La empresa cubre sus obligaciones pendientes dentro de los plazos establecidos	Se evidenció que incumple con las obligaciones pendientes dentro de los plazos establecidos por falta de liquidez o efectivo al momento de cancelar las facturas, por disminución de sus ingresos, debiéndose gestionar eficazmente el cobro de cuentas pendientes y cuentas incobrables a sus clientes ya que esto incide significativamente, provocando retrasos en los pagos e incumplimiento de sus obligaciones dentro del tiempo establecido, ya que en varias ocasiones ha solicitado a los proveedores que les extiendan el plazo de pago de las facturas, siendo necesario mantener un control del recurso económico, a través del manejo de flujo de caja para conocer detalladamente los ingresos y egresos del efectivo ya que con los saldos de un periodo se puede determinar la liquidez de la empresa.

Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Figura N° 4: Deficiencias de control interno



Fuente: Encuesta realizada al personal de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Pregunta 12: Señale el tiempo establecido para conceder ventas a crédito.

El tiempo establecido para conceder ventas a crédito es de 30 días plazo y únicamente en casos excepcionales conceden hasta 60 días, ya que hace años atrás concedían hasta 90 días plazo lo que causó serios problemas de liquidez para la empresa, siendo relevante dar seguimiento al cumplimiento de los pagos en el tiempo establecido entre la empresa y sus clientes para mitigar el impacto financiero por cobros efectuados fuera del plazo, ya que el cumplimiento de un crédito asegura la liquidez de Ferrolight. Durante el año 2019 la empresa tardó 104,38 días en efectivizar sus cuentas por cobrar debido al incumplimiento en los pagos por parte de los clientes.

Pregunta 15: ¿Qué alternativas posee la empresa para mejorar su liquidez?

La información referente a las alternativas que posee la empresa para mejorar su liquidez en donde se observa que Ferrolight ha planificado aplicar las siguientes alternativas:

- No conceder créditos para evitar pérdidas económicas; y,
- Aplicar un plan de pago para recuperar las cuentas pendientes que mantienen los clientes, ya que es la forma de optimizar la liquidez de la empresa y asegurar la estabilidad en el mercado. Aplicar como política de primer orden en la empresa la gestión de cartera

a través de vías legales para la recuperación de la cartera vencida y de cuentas incobrables, lo que ayudará a mejorar la liquidez de la empresa.

Adicionalmente se realiza un análisis comparativo de los índices financieros correspondiente a los periodos fiscales 2018, 2019 y 2020; siendo el año 2019 el periodo de investigación. Los cuales son utilizados para observar la liquidez de la empresa y conocer la gestión para la recuperación de la cuenta por cobrar.

5.1 Análisis Comparativo de Índices Financieros de los periodos 2018, 2019 y 2020

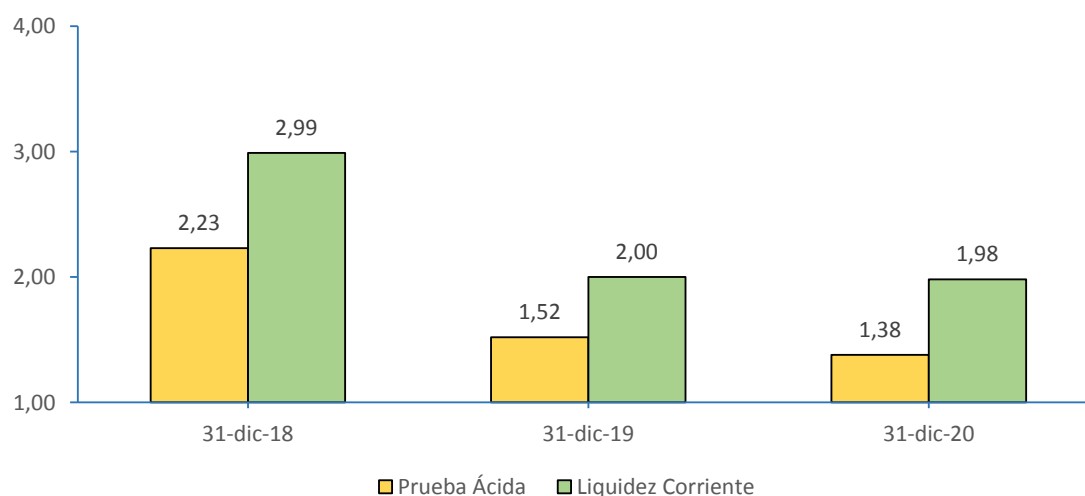
Tabla N° 5: Análisis comparativo índices financieros

Análisis Comparativo de Índices Financieros		31-dic-18	31-dic-19	31-dic-20
LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	2,99	2,00	1,98
	Prueba Ácida	2,23	1,52	1,38
SOLVENCIA	Endeudamiento del Activo	32,05	48,30	49,48
	Endeudamiento Patrimonial	47,18	93,42	97,92
	Apalancamiento	1,47	1,93	1,98
GESTIÓN	Rotación de cartera	2,71	3,50	5,67
	Rotación de ventas	1,76	2,15	2,02
	Promedio cobranza	134,61	104,38	64,37
	Monto recuperado	60.408,54	120.680,79	97.143,94
	Recaudo de cartera vencida	4,64	49,49	1,46
RENTABILIDAD	Rentabilidad neta en ventas	7,64	6,31	7,99
	Rentabilidad operacional del patrimonio	23,35	30,82	42,65

Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Figura N° 5: Comparación de Índices Financieros de Liquidez de los años fiscales 2018, 2019 y 2020



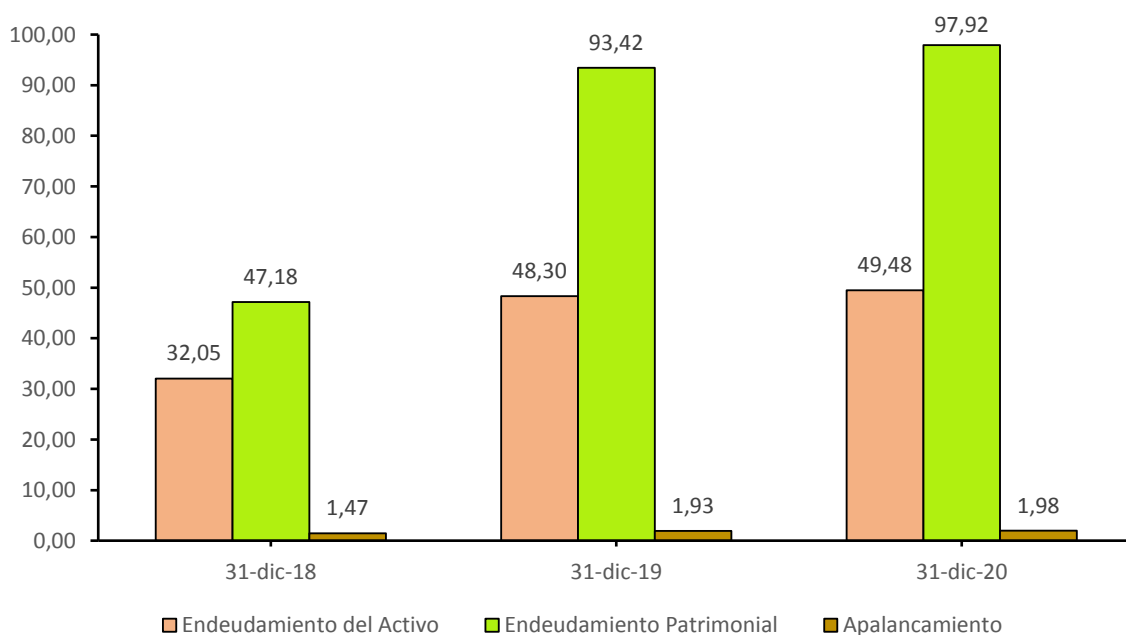
Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Los datos de la tabla 5 y que se revela también en la (figura 5) muestran los índices financieros de liquidez de Ferrolight de la ciudad de Nueva Loja de tres periodos fiscales, comparación que sirve para comprender de una manera general los índices aplicados como son:

- 1) prueba ácida año 2018 cuenta con 2,23 dólares, mientras que para el periodo fiscal 2019 al ser el tiempo de investigación cuenta con 1,52 dólares de prueba ácida para cumplir o cancelar las obligaciones a corto plazo, lo que significa que Ferrolight cuenta con más activos corrientes que pasivos corrientes, es decir que por cada dólar adquirido a corto plazo la empresa cuenta con la condición económica para cancelar sus deudas a corto plazo sin acudir a terceros o acreedores, y el año 2020 cuenta con 1,38 dólares;
- 2) liquidez corriente año 2018 cuenta con 2,99 dólares mientras que para el periodo fiscal 2019 cuenta con 2,00 dólares de liquidez corriente, entendiéndose que si este resultado es mayor que 1, no existe dificultad inmediata para cancelar sus obligaciones, y para el año fiscal 2020 cuenta con 1,98 de liquidez.

Figura N° 6: Comparación de Índices Financieros de Solvencia de los años fiscales 2018, 2019 y 2020



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

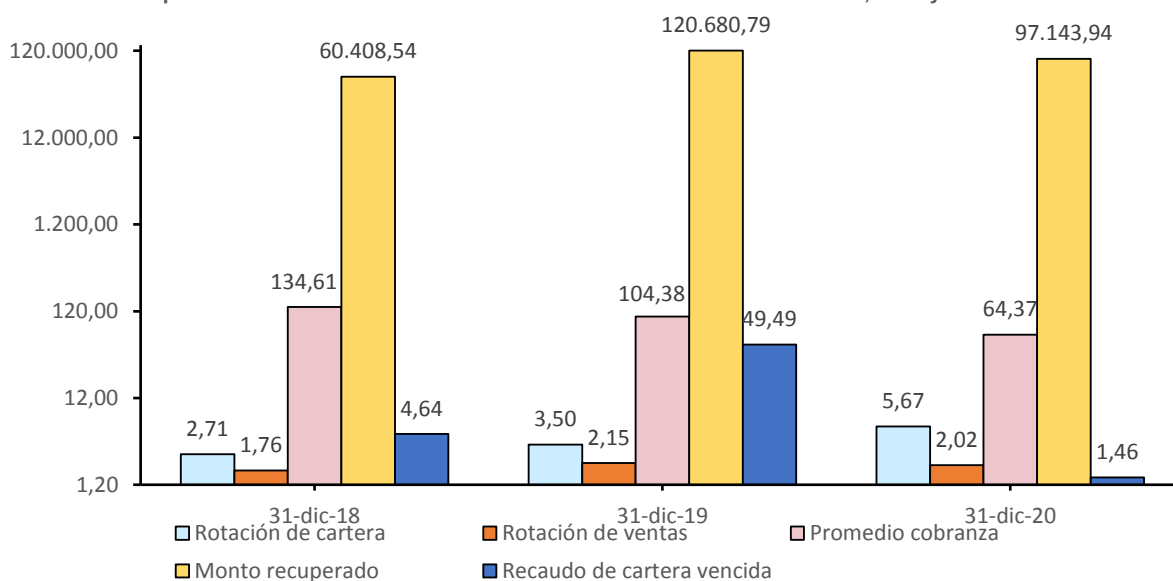
En la figura 6 se muestran los índices financieros de solvencia de los años 2018, 2019 y 2020 demostración que permite comprender de una manera general los índices aplicados que corresponden a la solvencia de la empresa, y son los siguientes:

1) Endeudamiento del activo del periodo fiscal 2018 que representa el 32,05%, que significa un alto nivel de autonomía empresarial; en lo que respecta al año fiscal 2019 al ser el tiempo de investigación cuenta con 48,30% de endeudamiento del activo que representa independencia financiera frente a sus acreedores y en comparación al año 2018 mantiene su autonomía financiera aunque decreció en un 16,25% para el año 2019, y para el periodo 2020 cuenta con el 49,48% de endeudamiento es decir se mantiene en un rango moderado.

2) Endeudamiento patrimonial del periodo fiscal 2018 representa el 47,18% que significa que cuenta con un grado óptimo de capacidad para utilizar sus recursos propios y que por cada \$ 100 dólares de deuda utiliza el 47,18% para financiar sus activos en relación con el patrimonio; mientras que para el periodo 2019 representa el 93,42% de endeudamiento patrimonial lo que indica una señal de alerta es decir se está haciendo un mal uso de los recursos propios de la empresa y que por cada \$ 100 dólares de deuda utiliza el 93,42% para financiar sus activos en relación con el patrimonio, un valor óptimo debe encontrarse en un rango de 40% a 60% ; y para el año 2020 cuenta con el 97,92% de endeudamiento lo que significa una alerta aún mayor en comparación al año 2019 ya que este índice va en incremento.

3) Apalancamiento para el periodo 2018 es de 1,47%; mientras que para el periodo fiscal 2019 es de 1,93% de apalancamiento, lo que refleja el nivel de participación de los acreedores dentro del financiamiento de la empresa, que para este caso de investigación es desfavorable, es decir depende de acreedores para el financiamiento propio; y para el año 2020 cuenta con 1,98%.

Figura N° 7: Comparación de Índices Financieros de Gestión de los años fiscales 2018, 2019 y 2020
Comparación de Índices Financieros de Gestión de los años fiscales 2018, 2019 y 2020



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

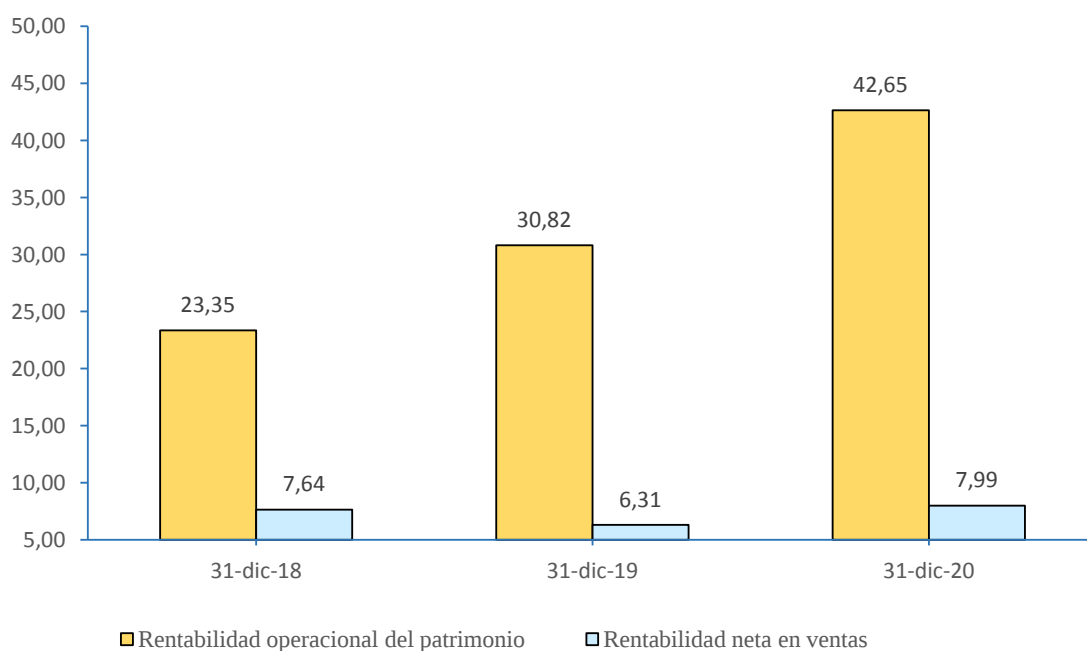
El gráfico anterior muestra los indicadores financieros de gestión de los tres periodos fiscales, comparación que sirve para comprender de una manera general los siguientes índices aplicados:

- 1) Rotación de cartera del periodo 2018 es del 2,71 días, a diferencia del periodo fiscal 2019 al ser el tiempo de investigación cuenta con 3,50 días de rotación de cartera es decir que excede el tiempo de otorgamiento de crédito, lo que es desfavorable para la empresa reflejando problemas de recaudo, ya que una acertada rotación de cartera debe rotar de 6 a 12 veces en el año; y en lo respecta al año 2020 cuenta con 5,67 días,
- 2) Rotación de ventas del año 2018 es de 1,76 veces, a diferencia del año 2019 que es de 2,15 veces, lo que significa que esta cifra demuestra el nivel de eficacia en el uso de los activos para producir ventas, debiéndose considerar que mientras mayor rotación exista habrá mejor eficacia, denotándose en este caso falta de eficiencia en la rotación de las ventas; y en comparación al año 2020 cuenta con 2,02 veces.
- 3) Promedio cobranza del año 2018 es de 134,61 días, y en lo que respecta al año 2019 es de 104,38 días de promedio de cobranza que sirven para medir la rapidez de conversión de las ventas en efectivo que para el caso de la empresa tiene tardanza en la conversión del efectivo ya que el tiempo debería oscilar entre los 45 días para efectivizar las ventas, presentando problemas de recaudo; y en lo que concierne al año 2020 cuenta con 64,37 días.
- 4) Monto recuperado durante el año 2018 es de \$ 60.408,54 mientras que para el año 2019 este valor fue de \$ 120.680,79 lo que demuestra que la gestión de la cartera vencida no

fue óptimo, ya que entre mayor es el monto de recuperación favorece la diligencia de la cartera vencida; y para el año 2020 este valor fue de \$ 97.143,94.

5) Recaudo de cartera vencida para el periodo fiscal 2018 es de 4,64; mientras que para el periodo de investigación que es el año 2019 cuenta con 49,49 de recaudo de cartera vencida lo que denota problemas en la recuperación de cartera, y para el año 2020 este indicador es de 1,46.

Figura N° 8: Comparación de Índices Financieros de Rentabilidad de los años fiscales 2018, 2019 y 2020



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Los datos de la figura 8 muestran los indicadores financieros de rentabilidad de los años 2018, 2019 y 2020, comparación que sirve para comprender de una manera general los siguientes índices aplicados:

1) Rentabilidad operacional del patrimonio correspondiente al año 2018 cuenta con 23,35%; mientras que para el periodo fiscal 2019 al ser el tiempo de investigación cuenta con 30,82% de rentabilidad obtenida por el capital destinado para la empresa, lo que significa que se mantiene en un rango moderado de rentabilidad operacional patrimonial ya que debe mantenerse en un 30%; y para el año 2020 este índice es de 42,65.

2) Rentabilidad neta en ventas correspondiente al año 2018 es de 7,64; para el año 2019 es de 6,31% de rentabilidad neta en ventas que significa que se mantiene en un rango moderado lo que puede ser mejorado, aplicando políticas para conceder ventas a créditos con el objetivo de asegurar la rentabilidad de Ferrolight; mientras que para el año 2020 es de 7,99.

6. Discusión de resultados

6.1 De encuestas

La empresa Ferrolight en la cual se realizó el presente informe investigativo se fundamentó en la recolección y clasificación de información, evaluar y analizar los resultados obtenidos a través de la aplicación de métodos como son entrevistas y encuestas que contribuyeron a la identificación de los problemas, con la finalidad que el gerente pueda implementar las medidas correctivas y necesarias que permitan la liquidez de la empresa y asegurar su estabilidad empresarial.

Con la recopilación de la información obtenida de las encuestas se logró verificar el objetivo general planteado de este informe, ya que se estableció que las ventas a crédito inciden significativamente en la liquidez de Ferrolight debiéndose asegurar la rentabilidad de la empresa.

Se logró detectar que no existe un sistema contable que tenga un módulo de cuentas por cobrar y emita los reportes correspondientes de ventas a contado y a crédito.

La empresa no cuenta con políticas establecidas para otorgar ventas a crédito lo que causa problemas de liquidez ya que en algunos casos aún no se recuperan estas cuentas por cobrar, siendo importante conocer la posibilidad de adeudo de sus clientes.

Hay ausencia de control mensual de valores pendientes de cobro, como también no existen procedimientos establecidos para la recuperación de cartera, al igual que no cuenta con un control continuo de los niveles de morosidad. Estas inconsistencias reducen el nivel de competitividad empresarial y a su vez producen incumplimientos de obligaciones con los proveedores.

6.2 De Estados Financieros año 2019.

Tabla N° 6: *Índices Financieros aplicados al periodo fiscal 2019.*

Análisis Comparativo de Índices Financieros		31-dic-19
LIQUIDEZ	Liquidez Corriente	2,00
	Prueba Ácida	1,52
SOLVENCIA	Endeudamiento del Activo	48,30
	Endeudamiento Patrimonial	93,42
	Apalancamiento	1,93
GESTIÓN	Rotación de cartera	3,50
	Rotación de ventas	2,15
	Promedio cobranza	104,38
	Monto recuperado	120.680,79
	Recaudo de cartera vencida	49,49
RENTABILIDAD	Rentabilidad neta en ventas	6,31
	Rentabilidad operacional del patrimonio	30,82

Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

Indicadores de liquidez

- Liquidez corriente

Este indicador permitió determinar los activos financieros líquidos que tiene Ferrolight para enfrentar sus compromisos a corto y largo plazo; así como se encuentra señalado en el marco teórico.

Liquidez corriente = 2,00

Al ser la capacidad de disponer el efectivo para cubrir sus pagos a corto plazo; para el año 2019 la empresa tiene 2,00 dólares para hacer frente a una deuda, en este caso el resultado es superior a 1, lo que significa que Ferrolight posee más activos corrientes que pasivos corrientes, permitiéndole cumplir con las obligaciones a corto plazo; es decir que para Ferrolight por un dólar adquirido a corto plazo, es capaz de cubrir adeudos sin necesidad de acudir a terceros o acreedores.

- Prueba ácida

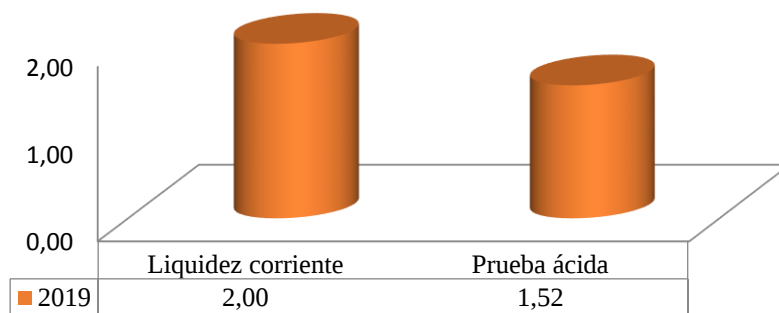
Permitió medir el grado de dificultad para afrontar la cancelación de deudas a corto plazo; es decir si existe o no aplazamiento de pagos en la empresa.

Prueba ácida = 1,52

En este caso la empresa tiene capacidad para afrontar sus obligaciones a corto plazo con recursos corrientes; por un dólar de deuda Ferrolight contó en el año 2019 con \$ 1,52; de respaldo, sin necesidad de vender sus inventarios.

A continuación una representación gráfica de los índices de liquidez corriente y prueba ácida.

Figura N° 9: Índices de liquidez y prueba ácida periodo fiscal 2019



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Índices de solvencia

- Endeudamiento del activo

Este indicador permitió calcular el nivel de participación de acreedores dentro del financiamiento empresarial, además determinó el grado de independencia financiera, si el resultado es alto significa que Ferrolight se debe altamente a sus acreedores, es decir que cuenta con restringida posibilidad de endeudamiento.

Endeudamiento del Activo = 48,30

Se utilizó este índice para determinar el nivel de relación entre el crédito y el capital propio, y para el caso de Ferrolight se encuentra en el 48,30% de capacidad para cumplir compromisos económicos, es decir que se encuentra en el rango moderado de endeudamiento del activo ya que lo recomendable es mantenerse en el 50%.

- Endeudamiento Patrimonial

Este índice permitió conocer la proporción de deuda que puede afrontar la empresa con sus mismos recursos para conocer el grado de dependencia financiera de entidades bancarias.

Endeudamiento patrimonial = 93,42

Lo que significa que la empresa en cuanto al año 2019 cuenta con el 93,42% de dependencia financiera, es decir representa un alto nivel de endeudamiento por lo que no puede hacer frente con sus recursos propios, sino que depende de terceros, al mantener más del 90% se torna en una situación peligrosa.

- **Apalancamiento**

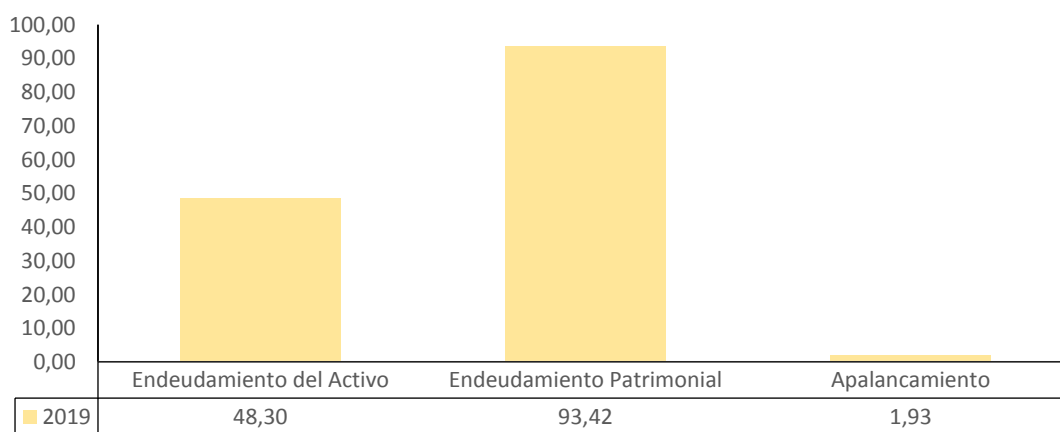
Permitió medir si es conveniente que la empresa mantenga endeudamiento con acreedores. Este índice demuestra la cantidad de unidades monetarias de activos obtenidos por cada unidad monetaria de patrimonio

Apalancamiento = 1,93

Para el caso de Ferrolight son mayores sus activos que el patrimonio, es decir que \$ 1,93 es la cantidad de unidades monetarias de activos obtenidos por cada unidad monetaria de patrimonio.

A continuación una representación gráfica de los indicadores de solvencia.

Figura N° 10: Indicadores de solvencia



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Indicadores de gestión

- **Rotación de cartera**

Este índice permitió conocer los días que tarda Ferrolight en recaudar los créditos otorgados a los clientes.

Rotación de cartera = 3,50

Este índice permitió conocer que la empresa para el año 2019 tardó 3,50 veces en recuperar el crédito que otorgó, demostrando así que excede el tiempo de otorgamiento de crédito, esto se da por falta de políticas para recaudar la cartera, siendo desfavorable para Ferrolight; lo que refleja problemas de recaudo ya que para una acertada rotación de cartera, ésta debe rotar de 6 a 12 veces en el año lo que en días significa de 30 a 60 días de cobro de los créditos.

- **Rotación de ventas**

Demuestra la eficacia en el uso de los activos totales mediante la relación que muestra la cantidad de veces que se usaron los activos para ejecutar las ventas.

$$\text{Rotación de ventas} = 2,15$$

El nivel de eficacia administrativo en relación a sus ventas y activos, determina el uso de sus activos; en cuanto al periodo fiscal 2019 hace uso 2,15 veces al año según el nivel de ventas; esto significa que la empresa debería tener mayor nivel de rotación de ventas, ya que a mayor número de rotación mejor eficacia en el uso de los activos de Ferrolight, por lo que se debe mejorar la eficiencia de las ventas.

- **Periodo promedio de cobranza**

Permitió medir la diligencia realizada por la empresa para recuperar el dinero producto de las ventas a crédito; es decir cobro de cuentas y documentos pendientes, ya que su recuperación influye en la liquidez de la empresa.

$$\text{Periodo promedio de cobranza} = 104,38$$

Lo que significa que para el año 2019 la empresa tardó 104,38 días en efectivizar sus cuentas pendientes de cobro, afectando así la liquidez ya que el otorgamiento de ventas a crédito es de 30 días plazo para la respectiva cancelación, lo que no se cumple por parte de los clientes, siendo necesario aplicar políticas para conceder créditos y evitar pérdidas económicas para la empresa.

- **Monto recuperado**

Permitió conocer la gestión de la cartera vencida.

Monto recuperado = 120.680,79

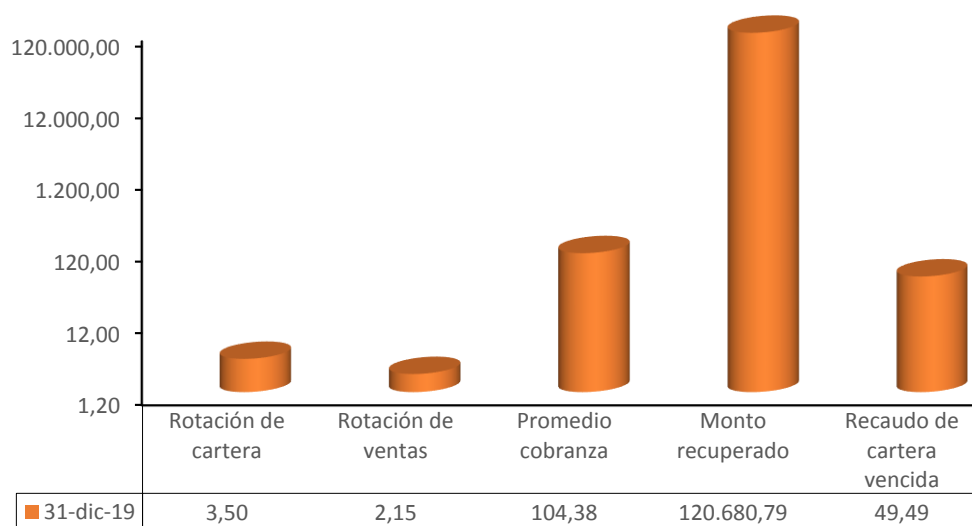
- Recaudo de cartera vencida

Recaudo de cartera vencida = 49,49%

Lo que significa que se ha recuperado durante el año 2019 el monto de \$ 120.680,79 del total de ventas a crédito, y el 49,49% representa los créditos sin recuperar lo que refleja falta de gestión en la recaudación de cartera vencida, al no existir gestión para recuperación de cartera vencida, debiendo la empresa alcanzar un estándar óptimo, ya que mientras mayor sea el índice la diligencia de cartera vencida será mejor.

A continuación una representación gráfica de los indicadores de gestión.

Figura N° 11: Indicadores de gestión periodo fiscal 2019



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Indicadores de rentabilidad

- Rentabilidad neta en ventas

Es producto de las ventas efectuadas. Los indicadores de rentabilidad de ventas demuestran el ingreso obtenido de Ferrolight por una unidad de venta.

Rentabilidad neta en ventas = 6,31%

Lo que representa que por un dólar en ventas la empresa adquirió 6,31% de ingreso neto durante el año 2019 incluyendo el movimiento operacional y no operacional.

- Rentabilidad operacional del patrimonio

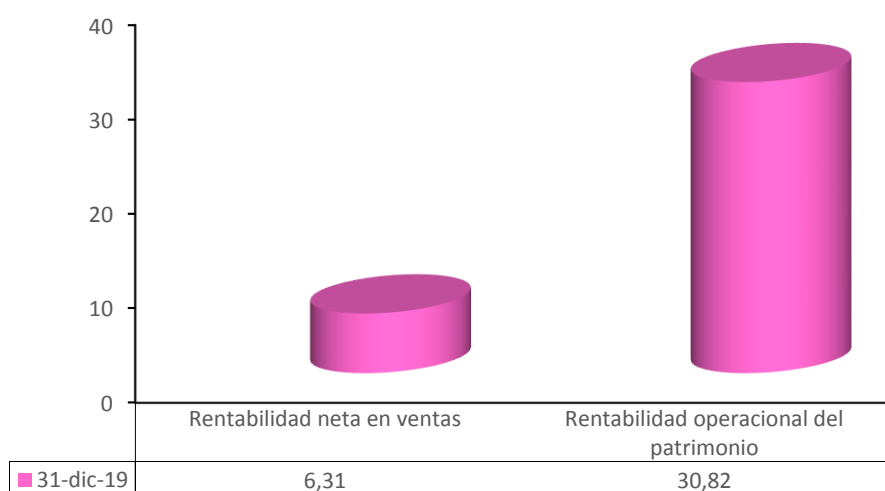
Permitió medir el % que resta de cada dólar de ventas antes de impuesto y participación de trabajadores. Este indicador identifica el ingreso que recibirán los socios o accionistas por el capital aportado, sin considerar gastos financieros, impuestos y participación trabajadores, siendo importante diferenciar el impacto del gasto financiero e impuestos en la rentabilidad de los accionistas.

Rentabilidad operacional del patrimonio = 30,82

Lo que significa que para Ferrolight para el año 2019 ha invertido el 30,82% por cada dólar que ha vendido siendo un porcentaje alto de inversión.

A continuación una representación gráfica de los indicadores de rentabilidad.

Figura N° 12: Indicadores de rentabilidad



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight
Elaborado por: La Autora

Me he permitido analizar los balances de los años 2018, 2019 y 2020 como valor agregado a este informe de investigación, el cual se verá reflejado a continuación, con la finalidad de conocer la composición del grupo del: activo, pasivo, patrimonio, ingresos, gastos y utilidad con su respectiva variación de incremento o disminución según el movimiento de la empresa.

6.3 Análisis Vertical del Balance General

FERROLIGHT ANÁLISIS VERTICAL AL BALANCE GENERAL		
ACTIVOS	2018	2019
Disponibles	6,7%	12,2%
Inversiones	0,0%	0,0%
Deudores (cartera)	67,9%	63,6%
Inventarios	25,3%	23,8%
Diferidos	0,0%	0,5%
Otros activos corrientes	0,0%	0,0%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	95,8%	96,5%
Propiedad planta y equipo	100,0%	100,0%
Intangibles	0,0%	0,0%
Inversiones permanentes	0,0%	0,0%
Valorizaciones	0,0%	0,0%
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	4,2%	3,5%
TOTAL ACTIVOS		
PASIVOS		
Obligaciones financieras corto plazo	7,1%	1,4%
Proveedores	0,00%	0,00%
Cuentas y gastos por pagar	83,9%	92,4%
Impuestos, gravámenes y tasas	0,00%	0,00%
Obligaciones laborales	9,0%	6,3%
Otros pasivos corto plazo	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	100,0%	100,0%
Obligaciones financieras largo plazo	0,00%	0,00%
Bonos y papeles comerciales por pagar	0,00%	0,00%
Obligaciones laborales largo plazo	0,00%	0,00%
Pasivos estimados y provisiones	0,00%	0,00%
Otros pasivos largo plazo	0,00%	0,00%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0,0%	0,0%
TOTAL PASIVO	32,1%	48,3%
Capital social	80,2%	73,8%
Superávit de capital	0,0%	0,0%
Reservas	0,0%	0,0%
Revalorización del patrimonio	0,0%	0,0%
Resultados del ejercicio	19,8%	26,2%
Resultado de ejercicios anteriores	0,0%	0,0%
Superávit por valorización	0,0%	0,0%
Otras cuentas de patrimonio	0,0%	0,0%
TOTAL PATRIMONIO	67,9%	51,7%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		

6.4 Análisis Horizontal del Balance General

FERROLIGHT ANÁLISIS HORIZONTAL AL BALANCE GENERAL		
	2019 - 2018	
	var absoluta	var relativa
ACTIVOS		
Disponible	17.991	64,8%
Inversiones	0	0,0%
Deudores (cartera)	-41.205	-14,7%
Inventarios	-15.189	-14,5%
Diferidos	1.977	100%
Otros activos corrientes	0	0,0%
Total Activos Corrientes	-36.426	-8,8%
Muebles y enseres	0	0%
Equipo de oficina	0	0%
Maquinaria	0	0%
Vehículos	0	0%
Edificios	0	0%
Terrenos	0	0%
Equipo de cómputo	0	0%
Depreciación acumulada	-4.561	39,7%
Propiedad planta y equipo	-4.561	-25,2%
Intangibles	0	0%
Inversiones permanentes	0	0%
Valorizaciones	0	0%
Otros activos no corrientes	0	0%
Total Activos Fijos	-4.561	-25,2%
TOTAL ACTIVOS	-40.986	-9,5%
PASIVOS		
Obligaciones financieras corto plazo	-7.164	-73,6%
Proveedores	0	0%
Cuentas y gastos por pagar	58.022	50,1%
Impuestos, gravámenes y tasas	0	0%
Obligaciones laborales	-721	-5,8%
Otros pasivos corto plazo	0	0%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	50.137	36,3%
Obligaciones financieras largo plazo	0	0%
Bonos y papeles comerciales por pagar	0	0%
Obligaciones laborales largo plazo	0	0%
Pasivos estimados y provisiones	0	0%
Otros pasivos largo plazo	0	0%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	0	0,0%
TOTAL PASIVO	50.137	36,3%
PATRIMONIO		
Capital social	-85.823	-36,6%
Superávit de capital	0	0%
Reservas	0	0%
Revalorización del patrimonio	0	0%
Resultados del ejercicio	-5.300	-9,1%
Resultado de ejercicios anteriores	0	0%
Superávit por valorización	0	0%
Otras cuentas de patrimonio	0	0%
TOTAL PATRIMONIO	-91.123	-31,2%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	-40.986	-9,5%

6.5 Interpretación del análisis horizontal del Balance general periodo fiscal 2019

Activo

El Balance general del año 2019 se encuentra estructurado de la siguiente manera: el activo corriente representa el 96,50% del total del activo del cual el grupo de disponible (efectivo, bancos) cuenta con una variación de \$ 17.991 que representa un incremento del 64,8% en relación al año 2018.

El grupo de deudores (cuenta/cartera por cobrar) presenta una variación de - \$ 41.205 que representa una disminución del - 14,70% en comparación al periodo 2018.

El grupo inventarios (materiales eléctricos) registra una variación de - \$ 15.189 que constituye una disminución del - 14,5% en comparación al año 2018, lo que significa que posee mercadería antigua y por ende es el valor invertido en la adquisición de compras; y,

El grupo de diferidos (crédito tributario) presenta una variación de \$ 1.977 que significa un incremento del 100% en relación al año fiscal 2018; lo que denota que la empresa Ferrolight debe enfocarse en la estructura financiera para que pueda cubrir los diferentes costos y gastos en el periodo fiscal investigado;

El 3,5% restante constituye el activo no corriente conformado por: el grupo depreciación acumulada presenta una variación de - \$ 4.561 que representa un incremento del 39,7% en relación al año 2018.

El grupo de propiedad, planta y equipo registra una variación de - \$ 4.561 que denota una disminución del - 25,2% en relación al periodo 2018.

Se puede analizar verticalmente el comportamiento de la cuenta por cobrar, considerando que el presente tema investigativo es: ventas a crédito y su incidencia en la liquidez de Ferrolight, este rubro para el año 2019 es de \$ 238.918,77 que representa el 63,60%, lo que significa un alto monto por recuperar debiéndose con suma urgencia gestionar y dar seguimiento al cobro de estos valores para disminuir este monto.

Pasivo y Patrimonio

Durante el periodo fiscal 2019 el pasivo representa el 48,30% conformado así: el grupo obligaciones financieras a corto plazo presenta una variación de - \$ 7.164 que significa una disminución del - 73,6% en relación al año fiscal 2018.

El grupo de cuentas y gastos por pagar muestra una variación de \$ 58.022 que representa un incremento del 50,1% en relación al año 2018;

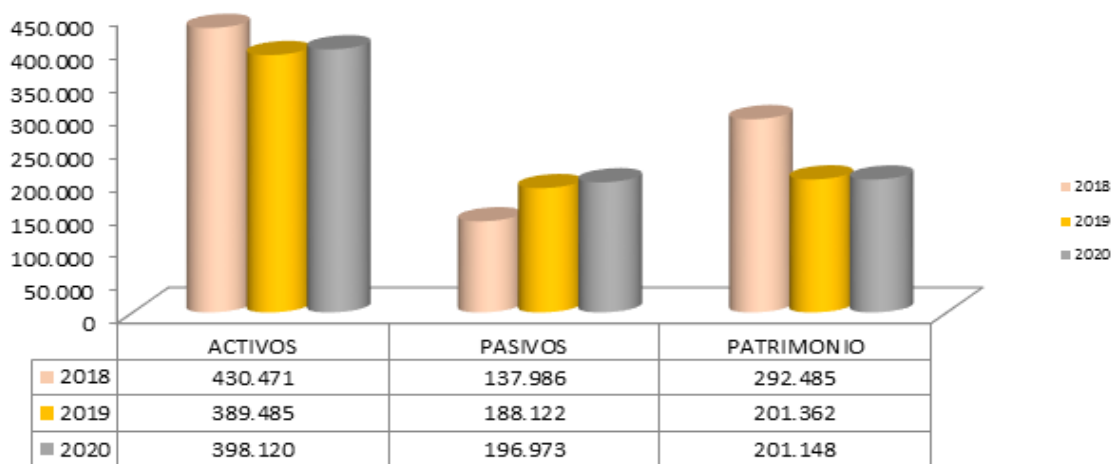
El grupo de Obligaciones laborales (Participación trabajadores, obligaciones con el IESS, otros beneficios a empleados) muestra una variación de - \$ 721 que equivale una disminución del – 5,8% en relación al periodo fiscal 2018;

Y el patrimonio representa el 51,7% conformado por el capital que representa una variación de - \$ 85.823 que significa una disminución del – 36,6% en relación al año 2018;

El grupo resultados del ejercicio presenta una variación de - \$ 5.300 que significa disminución de un – 9,1% en comparación al año fiscal 2018.

Además se adhiere una representación gráfica de los activos, pasivos y patrimonio de los ejercicios fiscales 2018, 2019 y 2020.

Figura N° 13: Activos, pasivos y patrimonio de Ferrolight



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

6.6 Análisis Vertical del Estado de Resultados

FERROLIGHT ANALISIS VERTICAL AL ESTADO DE RESULTADOS		
	2018	2019
Ventas (Ingresos operativos)	100,0%	100,0%
Costo de ventas	83,0%	83,7%
UTILIDAD BRUTA	17,0%	16,3%
Gastos de administración	7,9%	8,7%
Gastos de ventas	0,1%	0,2%
UTILIDAD OPERATIVA (U.A.I.)	9,0%	7,4%
Ingresos financieros	0,0%	0,0%
Otros ingresos no operativos	0,0%	0,0%
Gastos financieros	0,0%	0,0%
Otros egresos no operativos	0,0%	0,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.A.I)	9,0%	7,4%
Provisión impuesto de renta y Participacion trabajadores	1,3%	1,1%
UTILIDAD NETA	7,6%	6,3%

6.7 Análisis Horizontal del Estado de Resultados

FERROLIGHT ANALISIS HORIZONTAL AL ESTADO DE RESULTADOS		
	2019 - 2018	
	var absoluta	var relativa
Ventas (Ingresos operativos)	75.914	10,0%
Costo de ventas	68.848	10,9%
UTILIDAD BRUTA	7.066	5,5%
Gastos de administración	12.901	21,5%
Gastos de ventas	400	42,50%
UTILIDAD OPERATIVA (U.A.I.)	-6.235	-9,1%
Ingresos financieros	0	0,0%
Otros ingresos no operativos	0	0,0%
Gastos financieros	0	0,0%
Otros egresos no operativos	0	0,0%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.A.I)	-6.235	-9,1%
Provisión impuesto de renta y Participacion trab	-935	-9,1%
UTILIDAD NETA	-5.300	-9,1%

6.8 Interpretación del análisis horizontal del Estado de resultados periodo 2019

En lo que corresponde al periodo fiscal 2019 tiempo en el que se realizó este informe investigativo, del 100% de los ingresos, las ventas presentan variación de \$ 75.914 que representa un aumento del 10,0% en similitud al año fiscal 2018.

El costo de ventas cuenta con una variación de \$ 68.848 lo que significa un incremento del 10,9% en relación al año 2018.

La utilidad bruta en ventas presenta una variación de \$ 7.066 lo que constituye un crecimiento de 5,5% en relación al año 2018.

El grupo de gastos de administración cuenta con una variación de \$ 12.901 lo que representan un incremento de 21,5% en relación al periodo 2018.

El grupo de gastos de ventas presentan una variación de \$ 400 lo que significa un incremento del 42,5% en relación al periodo fiscal 2018;

Posteriormente se obtiene la utilidad operativa antes de ingresos y gastos financieros que cuenta con una variación de - \$ 6.235 lo que refleja una disminución del - 9,1% en comparación al año 2018.

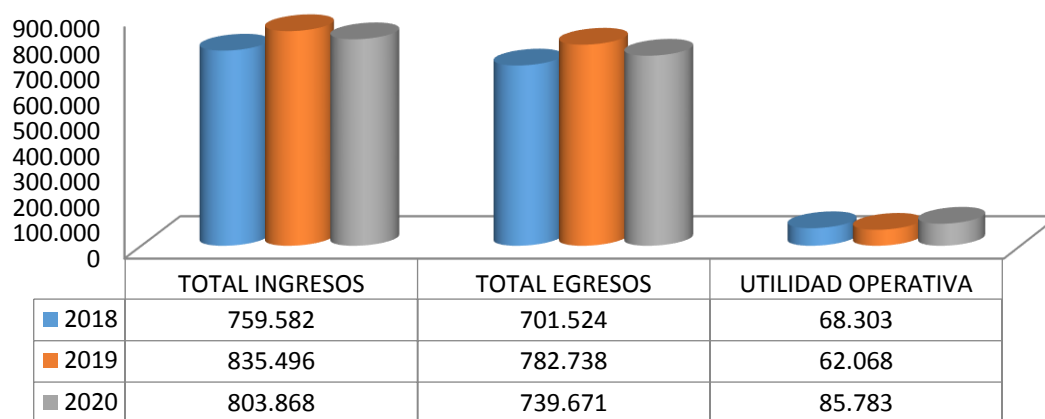
Al no contar con ingresos y gastos financieros da paso a la utilidad antes de impuestos y participación con la misma variación descrita anteriormente es decir de - \$ 6.235 lo que refleja una disminución del - 9,1% en comparación al año 2018.

El aprovisionamiento del impuesto a la renta y participación trabajadores presenta una variación de - \$ 935 que significa un decrecimiento del - 9,1% en relación al año fiscal 2018.

La utilidad neta del periodo cuenta con una variación de - \$ 5.300 lo que refleja una disminución del - 9,1% en relación al periodo fiscal 2018.

A continuación se realiza una representación gráfica de los ingresos, egresos y utilidad de los ejercicios fiscales 2018, 2019 y 2020.

Figura N° 14: Ingresos, egresos y utilidad neta de Ferrolight año 2018, 2019 2020



Fuente: Estados Financieros de la empresa Ferrolight

Elaborado por: La Autora

7. Conclusiones

De los resultados alcanzados luego de aplicar encuestas y entrevistas al personal de Ferrolight se concluye que existe cartera vencida con un incremento importante debido a la falta de políticas para el otorgamiento de ventas a crédito y para la recuperación de cartera vencida, consecuentemente produce un impacto financiero, siendo imprescindible elaborar un manual de políticas para otorgar créditos y recuperación de cartera.

El sistema contable que posee Ferrolight no proporciona la información precisa que permita realizar controles internos para dar seguimiento a los créditos otorgados y tampoco existe un control manual; lo que no permite llevar un correcto control y proporcionar información actualizada para la regulación del vencimiento de las cuentas, y por ende asegurar el cobro efectivo de las cuentas pendientes.

La empresa debe tener como prioridad evaluar la labor operativa de cada área debiéndose tomar mayor énfasis en el departamento de créditos, ya que durante el tiempo de investigación se pudo evidenciar que la falta de evaluación del estado económico de la empresa, produjo desconocimiento del desempeño financiero, por no efectuar análisis a través de indicadores financieros de liquidez, gestión, rentabilidad y solvencia.

Se puede observar que según el índice de cobranza los cobros se efectivizan en 104,38 días, mientras que el tiempo de crédito otorgado por Ferrolight es de 30 días, siendo

imprescindible iniciar una gestión de cartera como política de primer orden, ya que de la eficiencia de este proceso depende la recuperación de los recursos de la empresa.

El personal encargado de créditos necesita capacitación sobre aplicación de políticas, manejo y análisis de créditos, siendo necesario esta formación en temáticas financieras, ya que desconocen el impacto financiero que ocasiona la falta de cobro de estos valores en la liquidez de la empresa.

A pesar que los índices de liquidez aplicados dan como resultado que Ferrolight posee liquidez ya que cuenta con \$ 2,00 dólares para cumplir con las obligaciones a corto plazo, sin embargo esto no se ve reflejado porque existe dos factores que se debe considerar: el retraso en el tiempo promedio de cobranza que es de 104,38 días, limite que excede al establecido; y tardanza en la rotación de cartera que es de 3,5 veces, por lo que luego de realizar este informe de investigación puede concluirse que las ventas a crédito afectan significativamente en la liquidez de la empresa lo que se puede evidenciar en el momento que no cumple a tiempo con sus obligaciones a proveedores y empleados.

8. Recomendaciones

Luego de realizar este informe de investigación se pueden presentar las siguientes recomendaciones:

- Elaborar un manual de políticas y procedimientos para otorgamiento de créditos y de cobros pendientes, para disminuir el riesgo crediticio que ocasiona conceder una venta a crédito.
- Implementar políticas crediticias y de cobro con la finalidad de incorporar medidas que garanticen el cobro de créditos otorgados en el tiempo determinado, y verificar el cumplimiento de los pagos para mitigar el impacto financiero por créditos no recuperados, lo que asegurará la liquidez de la empresa.
- Llevar un control mensual de los valores pendientes de cobro, para mantener una información actualizada del vencimiento de las cuentas, ya que es un elemento relevante para contar con un flujo de efectivo saludable de Ferrolight, siendo necesario el uso de

un programa tecnológico para administrar la información como de personal idóneo encargado de esta área.

- Llevar un control continuo de la morosidad de los clientes para resguardar la liquidez de la empresa y evitar incrementar este monto, para gestionar eficazmente la recuperación de los recursos de la empresa.
- Efectuar análisis permanentes de las ventas a crédito y la cartera vencida mediante la aplicación de indicadores financieros para evaluar el impacto los créditos y el comportamiento crediticio del cliente con el objetivo de controlar la liquidez de la empresa para asegurar su rentabilidad.
- Capacitar al personal encargado de los créditos sobre concesión de créditos, análisis y manejo eficiente, con la finalidad de examinar la solvencia de pago del cliente para evitar que incurran en moras de pago, ya que la labor eficaz de este departamento es clave para que la empresa continúe en el mercado.
- Establecer mecanismos de control interno para el flujo de caja para cumplir con las obligaciones y con los proveedores, lo que permitirá que Ferrolight mejore la competitividad en el mercado.
- Es necesario depurar las cuentas en los Estados financieros de cada ejercicio fiscal, este movimiento contable de provisión y castigo de las cuentas incobrables permite identificar y determinar qué clientes adeudan y que documentos originaron estas deudas; proceso que debe ser documentado para cubrir el deterioro de las cuentas; lo que significa perder parte de lo vendido a crédito.
- Se debe priorizar el cobro de cuentas incobrables por gestiones de vía legal, para evitar afectación económica por el acrecentamiento de concesión de créditos, ya que para efectivizarse el ingreso por la venta a crédito debe esperar más tiempo del acordado para su cobro y en algunos casos existen valores que aún no se han recuperado.

- Se recomienda considerar la propuesta de Flujograma elaborado para el otorgamiento de créditos, procedimiento que ayudará a evitar inestabilidad en la liquidez de Ferrolight; el mismo que se encuentra adjunto en los anexos de este informe de investigación.

9. Bibliografía

Anonymous. (09 de Junio de 2014). *sistemas de información*. Obtenido de <http://marioorozco1407.blogspot.com/2014/06/enfoque-cuantitativo-y-cualitativo.html>.

Armas Risco, B. D. (2018). Créditos y cobranza y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Valesa Inversiones SAC. Año 2018. Trujillo. Recuperado el 02 de 04 de 2021.

Becerra Chavez, L., Biamonte Nieto, C. V., & Palacios Navarro, E. R. (2017). *Cuentas por Cobrar y Su Incidencia en la Liquidez de la Empresa "Ademinsa S.A.C."*, Lima. Lima. Recuperado el 28 de 03 de 2021.

Calero Gonzalez, B. d. (2017). *Gestión de Cuentas por Cobrar y la Liquidez de la Empresa Serlipen S.A.* Santa Elena. Recuperado el 29 de 03 de 2021.

Chamba Vivero, S. S. (2017). *Las Ventas a Crédito y su Impacto en la Liquidez*. Guayaquil.

Choquehuanca Aliaga, E. E., Rojas Elera, S. M., & Silvestre Miraya, J. (2017). *Control Interno en la Gestión de Cuentas por Cobrar y su Incidencia en la Liquidez de la Empresa DRB Ingenieros S.A.C. 2017*. Lima. Recuperado el 04 de 04 de 2021

ContabilidadParaTodos.com. (2010). *Manual de Contabilidad Básica*. Recuperado el 04 de 04 de 2021, de <https://contabilidadparatodos.com/>

ContabilidadParaTodos.com. (s.f.). *Indicadores Financieros y su Interpretación (Libros de Contabilidad Administrativa, Costos, Financiera Copyright © 2021 ed.)*. Recuperado el 04 de Abril de 2021, de <https://contabilidadparatodos.com/indicadores-financieros/>

Deductivo, M. (s.f.). *significados.com*. Recuperado el 07 de Mayo de 2021, de <https://www.significados.com/metodo-deductivo/>

deGerencia.com. (s.f.). (Blade Media LLC) Recuperado el Julio de 2020, de Ventas:
<https://degerencia.com/tema/gerencia/ventas/>

Díaz, N. (04 de Marzo de 2021). *Índice de endeudamiento*. Economipedia.com. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/indice-de-endeudamiento.html>

Dra. WMF María Edelmira García La Rosa Proyecto de investigación (1995)

EmprendePyme. (2009 - 2020). *emprendepyme.net*. Obtenido de
<https://www.emprendepyme.net/tag/estabilidad>

Free-eBooks.net. (DICIEMBRE de 2010). *CONTABILIDADPARATODOS.COM*.
Recuperado el 25 Julio de 2020, de CONTABILIDAD BASICA MANUAL:
<https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-basica/>

<https://blog.confianza.com.ec/blog/mitos-verdades-ventas-a-credito-ecuador>

Laguna Silva, A. (2015). *El Área de Créditos y Cobranzas y su Incidencia en la Liquidez de las MYPES de San Juan de Lurigancho*. Lima.

Lara Paucar, A. D. (2016). *Evaluación al Proceso de Ventas a Crédito del Comercial Créditos Edison*. Cuenca.

Mejia, M. (s.f.). *Mercadeo Creativo*. Recuperado el 23 de Julio de 2020, de
<https://mercadeocreativo.wordpress.com/el-vendedor-exitoso/historia-de-las-ventas/>

Mera Rivera , J. M. (2017). *Cartera de Créditos y Cobranzas y su Impacto en la Liquidez y Rentabilidad de la Empresa Medic&Services S.A*. Guayaquil.

Montes de Oca, J. (20 de Julio de 2015). Crédito. Economipedia.com. Recuperado el 01 de 04 de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/credito.html>

Monzón Graupera Joaquín Andrés en su libro: Análisis de liquidez, endeudamiento y valor [Libro].2002 pag. 10.

MytripleA Valores S.L. (2020). *MytripleA*. Recuperado el Julio de 2020, de Diccionario Financiero: <https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-empresarial/>
<https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/rentabilidad-neta/>

QuestionPro. (s.f.). *¿Qué es la Investigación Exploratoria?* Recuperado el 06 de Mayo de 2021, de <https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-exploratoria/>

QuestionPro.com. (s.f.). *¿Qué es un estudio transversal?* (© 2021 QuestionPro Software de Encuestas) Recuperado el 06 de Mayo de 2021, de Copyright QuestionPro: <https://www.questionpro.com/blog/es/estudio-transversal/>

Sampieri, R. H. (2014). *METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION*. MC GRAW HILL EDUCATION.

Solano Vargas, B. L., & Gomez Quevedo, G. Y. (2016). *Propuesta de un Manual de créditos y cobranzas para mejorar la liquidez, Guayaquil*.

Superintendencia de Compañías . (s.f.). Recuperado el Julio de 2020, de Tarjetas de Circulacion Restringida y Ventas a Credito: http://appscvsmovil.supercias.gob.ec/guiasUsuarios/images/guias/info_t_cr/MANUAL_USUARIO_TCR_VC.pdf

Superintendencia de Compañías. (28 de 10 de 2011). Recuperado el 17 de Julio de 2021, de https://www.supercias.gob.ec/bd_supercias/descargas/ss/20111028102451.pdf

Tirado Torres, M. G. (2015). *Las Políticas de Crédito y Cobranzas y su Incidencia en la Liquidez de la Fábrica de Calzado FADICALZA*. Ambato. Recuperado el 02 de 04 de 2021.

Westreicher, G. (15 de Abril de 2020). *Cobranza*. *Economipedia.com*. Recuperado el 01 de 04 de 2021, de <https://economipedia.com/definiciones/cobranza.html>

Zapata Sanchez, P. (2011). *Contabilidad General (Vol. Septima Edicion)*. Mc Graw Hill. Recuperado el 29 de Marzo de 2021.

10. Anexos

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

1.	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		412,346.39
1.1.1.	DISPONIBLES	27,742.89	
1.1.1.1.	CAJA	-	
1.1.1.1.01	Caja General	-	
1.1.1.2.	BANCOS	27,742.89	
1.1.1.2.01	Banco	27,742.89	
1.1.1.2.	EXIGIBLES	280,123.59	
1.1.1.2.01	Cuentas por Cobrar	280,123.59	
1.1.1.2.02	Cuentas por Cobrar(Incobrable)		
1.1.1.2.03	Otras Cuentas Por Cobrar		
1.1.1.2.04	Provisión Cuentas Incobrables		
1.1.1.2.05	Crédito Tributario IVA		
1.1.1.2.06	Crédito Tributario Renta	-	
1.1.1.3.	REALIZABLES	104,479.91	
1.1.1.3.1	Inventario Mercaderia de Almacen	104,479.91	
1.2.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		18,124.57
1.2.2.	DEPRECIABLE	29,617.08	
1.2.2.02	Muebles y enseres	625.00	
1.2.2.03	Maquinaria, Equipo, Instalaciones	13,000.00	
1.2.2.04	Equipo de computo		
1.2.2.05	Vehiculo, equipo transporte	15,992.08	
1.2.3.	NO DEPRECIABLES		
1.2.3.01	Terrenos		
1.2.4.	DEPRECIACIONES ACUMULADAS	(11,492.51)	
1.2.4.01	Deprec. Acum.	(11,492.51)	
1.3.	ACTIVOS NO CORRIENTES		-
1.3.1.	IMPUESTOS ANTICIPADOS		
1.3.1.01	1% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.02	8% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.03	12% IVA pagado	-	
1.3.1.04	Retenciones IVA	-	
	TOTAL ACTIVOS		430,470.96

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE



DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

2.	PASIVOS		137,985.52
2.1.	CORRIENTES		
2.1.1.	OBLIGACIONES POR PAGAR	137,985.52	
2.1.1.1.	Cuentas por Pagar	115,769.69	
2.1.1.2.	Obligaciones Financieras	9,736.19	
2.1.1.3.	Participacion a Trabajadores	10,245.51	
2.1.1.4.	Obligaciones con el IESS	224.13	
2.1.1.5.	Otros beneficios a empleados	2,010.00	
2.1.2.	IMPUESTOS POR PAGAR	-	
2.1.2.1.01	12% IVA-Cobrado	-	
2.1.2.1.02	1% Retenciones en la Fuente	-	
2.1.2.1.03	5% Retenciones en la Fuente	-	
2.1.2.1.04	30% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.05	70% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.06	100% Retencion IVA	-	
2.1.3.	NO CORRIENTES		
2.1.3.1.	OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO P.	-	
2.1.3.1.01	INSTITUCIONES FINANCIERAS		
2.1.3.1.02	Otras cuentas por pagar largo p.		
	TOTAL PASIVOS		137,985.52
3.	PATRIMONIO		292,485.44
3.1.	CAPITAL	234,427.57	
3.1.01	Capital Social	234,427.57	
3.9.	RESULTADOS		
3.9.1.	EJERCICIO ANTERIOR	-	
3.9.1.01	Utilidades Acumuladas	-	
3.9.1.02	Pérdidas acumuladas	-	
3.9.1.03	- Amortización Pérdidas	-	
3.9.2.	EJERCICIO ACTUAL	58,057.87	
3.9.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	58,057.87	
	PASIVOS + PATRIMONIO		430,470.96

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE

AMANDA GUIJARRO VIZUELA
CONTADOR
 MAY 02 2019
 CONTADORIA MAY 02 2019
 RUC 1708062795
 LAGO AGRIO - SUCUMBIO

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

INGRESOS		759,581.55
VENTAS 12%	747,679.89	
VENTAS 0%	11,901.66	
COSTOS		630,452.69
INVENTARIO INICIAL	120,571.25	
(+) COMPRAS LOCALES	614,361.35	
(-) INVENTARIO FINAL	(104,479.91)	
UTILIDAD EN VENTAS		129,128.86
EGRESOS		60,825.48
GASTOS ADMINISTRATIVOS		59,884.10
PERSONAL	27,778.33	
BENEFICIOS SOCIALES	1,695.11	
APORTE PATRONAL	2,619.37	
HONORARIOS PROFESIONALES	1,816.74	
ARRENDAMIENTOS	6,428.57	
MANTENIMIENTO Y REPARACION	1,469.60	
COMBUSTIBLES	1,448.02	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	-	
SUMINISTROS Y MATERIALES	583.66	
TRANSPORTE	8,335.59	
COMISIONES	142.17	
INTERESES BANCARIOS	1,489.73	
SEGUROS Y REASEGUROS	-	
GASTOS DE GESTION	-	
IMPUESTO CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,022.69	
DEPRECIACIONES	4,560.92	
SERVICIOS PUBLICOS	493.60	
OTROS GASTOS		941.38
OTROS GASTOS SERVICIOS	941.38	
OTROS GASTOS BIENES		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		68,303.38
Participacion de trabajadores		10,245.51
Impuesto Renta		-
UTILIDAD NETA		58,057.87

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE



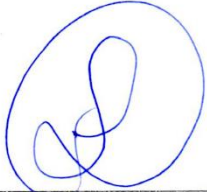
DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

1.	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		375,920.87
1.1.1.	DISPONIBLES	45,733.83	
1.1.1.1.	CAJA	-	
1.1.1.1.01	Caja General	-	
1.1.1.2.	BANCOS	45,733.83	
1.1.1.2.01	Banco	45,733.83	
1.1.1.2.	EXIGIBLES		240,895.91
1.1.1.2.01	Cuentas por Cobrar	238,918.77	
1.1.1.2.02	Cuentas por Cobrar(Incobrable)		
1.1.1.2.03	Otras Cuentas Por Cobrar		
1.1.1.2.04	Provisión Cuentas Incobrables		
1.1.1.2.05	Crédito Tributario IVA		
1.1.1.2.06	Crédito Tributario Renta	1,977.14	
1.1.1.3.	REALIZABLES		89,291.13
1.1.1.3.1	Inv.de Prod. Terminados Almacen	89,291.13	
1.2.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		13,563.66
1.2.2.	DEPRECIABLE	29,617.08	
1.2.2.02	Muebles y enseres	625.00	
1.2.2.03	Maquinaria, Equipo, Instalaciones	13,000.00	
1.2.2.04	Equipo de computo		
1.2.2.05	Vehiculo, equipo transporte	15,992.08	
1.2.3.	NO DEPRECIABLES		
1.2.3.01	Terrenos		
1.2.4.	DEPRECIACIONES ACUMULADAS	(16,053.42)	
1.2.4.01	Deprec.Acum.	(16,053.42)	
1.3.	ACTIVOS NO CORRIENTES		
1.3.1.	IMPUESTOS ANTICIPADOS		
1.3.1.01	1% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.02	8% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.03	12% IVA pagado	-	
1.3.1.04	Retenciones IVA	-	
	TOTAL ACTIVOS		389,484.53

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE

CY G. ASSESORES CONTABLES
AMANDA SUAREZ VIZUETA
 CONTADOR
 RUC: 1708082795001
 MAT. 026328
 CI. 1708082795001

2.	PASIVOS		188,122.30
2.1.	CORRIENTES		
2.1.1.	OBLIGACIONES POR PAGAR		188,122.30
2.1.1.1.	Cuentas por Pagar	173,792.09	
2.1.1.2.	Obligaciones Financieras	2,571.89	
2.1.1.3.	Participacion a Trabajadores	9,310.24	
2.1.1.4.	Obligaciones con el IESS	245.58	
2.1.1.5.	Otros beneficios a empleados	2,202.50	
2.1.2.	IMPUESTOS POR PAGAR		-
2.1.2.1.01	12% IVA-Cobrado	-	
2.1.2.1.02	1% Retenciones en la Fuente	-	
2.1.2.1.03	5% Retenciones en la Fuente	-	
2.1.2.1.04	30% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.05	70% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.06	100% Retencion IVA	-	
2.1.3.	NO CORRIENTES		
2.1.3.1.	OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO P.		-
2.1.3.1.01	INSTITUCIONES FINANCIERAS		
2.1.3.1.02	Otras cuentas por pagar largo p.		
	TOTAL PASIVOS		188,122.30
3.	PATRIMONIO		201,362.23
3.1.	CAPITAL		148,604.23
3.1.01	Capital Social	148,604.23	
3.9.	RESULTADOS		
3.9.1.	EJERCICIO ANTERIOR		-
3.9.1.01	Utilidades Acumuladas	-	
3.9.1.02	Pérdidas acumuladas	-	
3.9.1.03	- Amortización Pérdidas	-	
3.9.2.	EJERCICIO ACTUAL		52,758.00
3.9.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	52,758.00	
	PASIVOS + PATRIMONIO		389,484.53



DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE



AMANDA GUIJARRO VIZUETA
CONTADOR
MAT. 026328
CI. 1708082795

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2019

INGRESOS		835,495.57
VENTAS 12%	761,928.30	
VENTAS 0%	73,567.27	
COSTOS		699,300.94
INVENTARIO INICIAL	104,479.91	
(+) COMPRAS LOCALES	684,112.16	
(-) INVENTARIO FINAL	(89,291.13)	
UTILIDAD EN VENTAS		136,194.63
EGRESOS		74,126.39
GASTOS ADMINISTRATIVOS		72,785.11
PERSONAL	28,627.30	
BENEFICIOS SOCIALES	3,051.57	
APORTE PATRONAL	4,364.34	
HONORARIOS PROFESIONALES	2,768.11	
ARRENDAMIENTOS	11,607.17	
MANTENIMIENTO Y REPARACION	2,107.42	
COMBUSTIBLES	1,290.58	
PROMOCION Y PUBLICIDAD	50.00	
SUMINISTROS Y MATERIALES	1,329.99	
TRANSPORTE	8,554.10	
COMISIONES	685.29	
INTERESES BANCARIOS	1,301.38	
SEGUROS Y REASEGUROS	54.84	
GASTOS DE GESTION	-	
IMPUESTO CONTRIBUCIONES Y OTROS	1,806.44	
DEPRECIACIONES	4,560.92	
SERVICIOS PUBLICOS	625.66	
OTROS GASTOS		1,341.28
OTROS GASTOS SERVICIOS	1,341.28	
OTROS GASTOS BIENES		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		62,068.24
Participacion de trabajadores		9,310.24
Impuesto Renta		-
UTILIDAD NETA		52,758.00

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE

GYG ASESORES CONTABLES
Amanda Vizueta
Amanda Guizarro Vizueta
CONTADOR
MAT. 026328
CI.1708082795

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

1.	ACTIVOS		
1.1.	ACTIVOS CORRIENTES		389.117,44
1.1.1.	DISPONIBLES	13.317,56	
1.1.1.1.	CAJA	-	
1.1.1.1.01	Caja General	-	
1.1.1.2.	BANCOS	13.317,56	
1.1.1.2.01	Banco	13.317,56	
1.1.1.2.	EXIGIBLES	258.830,43	
1.1.1.2.01	Cuentas por Cobrar	141.774,83	
1.1.1.2.02	Cuentas por Cobrar(Incobrable)	118.237,98	
1.1.1.2.03	Otras Cuentas Por Cobrar	-	
1.1.1.2.04	Provisión Cuentas Incobrables	(1.182,38)	
1.1.1.2.05	Crédito Tributario IVA	-	
1.1.1.2.06	Crédito Tributario Renta	-	
1.1.1.3.	REALIZABLES	116.969,45	
1.1.1.3.1	Inv.de Prod. Terminados Almacen	116.969,45	
1.2.	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		9.002,74
1.2.2.	DEPRECIABLE	29.617,08	
1.2.2.02	Muebles y enseres	625,00	
1.2.2.03	Maquinaria, Equipo, Instalaciones	13.000,00	
1.2.2.04	Equipo de computo	-	
1.2.2.05	Vehículo, equipo transporte	15.992,08	
1.2.3.	NO DEPRECIABLES		
1.2.3.01	Terrenos	-	
1.2.4.	DEPRECIACIONES ACUMULADAS	(20.614,34)	
1.2.4.01	Deprec.Acum.	(20.614,34)	
1.3.	ACTIVOS NO CORRIENTES		-
1.3.1.	IMPUESTOS ANTICIPADOS		
1.3.1.01	1% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.02	8% Ret.en la Fuente	-	
1.3.1.03	12% IVA pagado	-	
1.3.1.04	Retenciones IVA	-	
	TOTAL ACTIVOS		398.120,18

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE

AMANDA GUIJARRO VIZUETA
 CONTADOR
 MAT. 026328
 CI. 1708082795001



DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

2.	PASIVOS		196.972,66
2.1.	CORRIENTES		
2.1.1.	OBLIGACIONES POR PAGAR	194.212,87	
2.1.1.1.	Cuentas por Pagar	175.172,43	
2.1.1.2.	Obligaciones Financieras	3.430,00	
2.1.1.3.	Participacion a Trabajadores	12.867,43	
2.1.1.4.	Obligaciones con el IESS	243,01	
2.1.1.5.	Otros beneficios a empleados	2.500,00	
2.1.2.	IMPUESTOS POR PAGAR	2.759,79	
2.1.2.1.01	12% IVA-Cobrado	-	
2.1.2.1.02	1% Retenciones en la Fuente	-	
2.1.2.1.03	IMPUESTO RENTA A PAGAR	2.759,79	
2.1.2.1.04	30% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.05	70% Retencion IVA	-	
2.1.2.1.06	100% Retencion IVA	-	
2.1.3.	NO CORRIENTES		
2.1.3.1.	OBLIGACIONES FINANCIERAS LARGO P.	-	
2.1.3.1.01	INSTITUCIONES FINANCIERAS	-	
2.1.3.1.02	Otras cuentas por pagar largo p.	-	
	TOTAL PASIVOS		196.972,66
3.	PATRIMONIO		201.147,52
3.1.	CAPITAL	136.950,07	
3.1.01	Capital Social	136.950,07	
3.9.	RESULTADOS		
3.9.1.	EJERCICIO ANTERIOR	-	
3.9.1.01	Utilidades Acumuladas	-	
3.9.1.02	Pérdidas acumuladas	-	
3.9.1.03	- Amortización Pérdidas	-	
3.9.2.	EJERCICIO ACTUAL	64.197,45	
3.9.2.01	Utilidad del Presente Ejercicio	64.197,45	
	PASIVOS + PATRIMONIO		398.120,18


 DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
 GERENTE


 AMANDA GUIJARRO VIZUELA
 CONTADOR
 MAT. 026328
 CI. 1708082795



DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2020

INGRESOS		803.868,35
VENTAS 12%	688.001,95	
VENTAS 0%	115.866,40	
COSTOS		643.094,68
INVENTARIO INICIAL	89.291,13	
(+) COMPRAS LOCALES	670.773,00	
(-) INVENTARIO FINAL	(116.969,45)	
UTILIDAD EN VENTAS		160.773,67
EGRESOS		74.990,79
GASTOS ADMINISTRATIVOS		74.354,02
PERSONAL	30.393,34	
BENEFICIOS SOCIALES	3.599,65	
APORTE PATRONAL	4.720,30	
HONORARIOS PROFESIONALES	2.531,06	
ARRENDAMIENTOS	13.812,53	
MANTENIMIENTO Y REPARACION	896,98	
COMBUSTIBLES	2.006,35	
PROMOCION Y PUBLICIDAD		
SUMINISTROS Y MATERIALES	718,94	
TRANSPORTE	7.986,75	
COMISIONES		
INTERESES BANCARIOS	800,00	
GASTOS DE GESTION	-	
IMPUESTO CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.227,02	
DEPRECIACIONES	4.560,92	
SERVICIOS PUBLICOS	1.100,18	
OTROS GASTOS		636,77
OTROS GASTOS SERVICIOS	360,66	
OTROS GASTOS BIENES	276,11	
UTILIDAD DEL EJERCICIO		85.782,88
15% UTILIDAD TRABAJADORES		12.867,43
IMPUESTO RENTA CAUSADO		8.718,00
UTILIDAD NETA		64.197,45

DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
GERENTE

AMANDA GUIJARRO VIZUET
 CONTADOR
 MAT. 026328
CI.1708082795



ENCUESTA

UNIVERSIDAD POLITECNICA SALESIANA MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Tema: Ventas a crédito y su incidencia en la liquidez de la Empresa “FERROLIGHT”, de la ciudad de Nueva Loja, provincia de Sucumbios, en el periodo 2019.

Dirigida al gerente propietario y al vendedor de Ferrolight

Nombres Completos: _____

Cargo: _____

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?

2. ¿Cuál es el valor al que asciende las ventas mensuales?

\$ 0 – \$ 10.000	☐
\$ 10.001 – \$ 20.000	☐
\$ 20.001 – \$ 30.000	☐
\$ 30.001 – \$ 40.000	☐
\$ 40.001 – \$ 50.000	☐
\$ 50.001 – \$ 60.000	☐
\$ 60.001 – \$ 70.000	☐
\$ 70.001 en adelante	☐

3. ¿Se otorgan ventas a crédito?

SI ☐ NO ☐

4. Existe un sistema contable que tenga un módulo de cuentas por cobrar y emita los reportes correspondientes de ventas a contado y a crédito

SI ☐ NO ☐

5. Señale el rango del monto mensual de las ventas a crédito

\$ 0 – \$ 5.000	☐
\$ 5.001 – \$ 10.000	☐
\$ 10.001 – \$ 15.000	☐
\$ 15.001 – \$ 20.000	☐
\$ 20.001 – \$ 25.000	☐
\$ 25.001 en adelante	☐

6. ¿Existe una persona encargada para autorizar ventas a crédito?

SI ☐ NO ☐

7. ¿Existen políticas establecidas para otorgar ventas a crédito?

SI ☐ NO ☐

8. Al momento de otorgar un crédito, ¿se analiza la capacidad de pago de los clientes?

SI ☐ NO ☐

9. ¿Se lleva un control mensual de los valores pendientes de cobro?

SI ☐ NO ☐

10. En que rango se encuentran las ventas a crédito que no han sido recuperadas

\$ 0 – \$ 20.000 ☐

\$ 20.001 – \$ 40.000 ☐

\$ 40.001 – \$ 60.000 ☐

\$ 60.001 – \$ 80.000 ☐

\$ 80.001 – \$ 100.000 ☐

\$ 100.001 en adelante ☐

11. ¿Para la recuperación de cartera existen procedimientos establecidos?

SI ☐ NO ☐

12. Señale el tiempo establecido para conceder ventas a crédito

0 - 30 días ☐

31 - 60 días ☐

61 a 90 días ☐

Más de 90 días ☐

13. Se lleva un control continuo que expongan los niveles de morosidad que existen en los clientes para resguardar la liquidez de la empresa

SI ☐ NO ☐

14. Considera Ud. que la empresa se ve afectada por el incremento de concesión de créditos

SI ☐ NO ☐

15. Que alternativas posee la empresa para mejorar su liquidez

16. La falta de liquidez reduce la competitividad empresarial

SI ☐ NO ☐

17. La empresa lleva un flujo de caja

SI ☐ NO ☐

18. La empresa cubre sus obligaciones pendientes dentro de los plazos establecidos

SI ☐ NO ☐

19. La empresa presenta incumplimiento de pago con:

Proveedores ☐

Sueldos ☐

Impuestos ☐

Otros: _____

i Gracias !

PROPUESTA PARA CONCESIÓN DE CRÉDITOS

POLÍTICAS PARA CONCESIÓN DE CRÉDITOS

Es muy importante gestionar adecuadamente las cuentas por cobrar para analizar las necesidades financieras futuras de la empresa de manera que se encuentre preparada para soportarlas y pueda buscar oportunamente financiación en caso de retrasos significativos en los pagos. La política de créditos debe incluir:

- **Límite de crédito:** conocer capacidad de pago de los clientes.
- **Instrumentos de crédito:** documentos que avalaran el crédito (solicitud de crédito, letra de cambio).
- **Días de diferimiento de pago:** Corresponde a 30 días a partir de la fecha de entrega del pedido, aplica solo para los clientes que tienen crédito y residen en el cantón Lago Agrio.
- **Cupos a otorgar:** Para clientes nuevos dependerá de la información que suministre previo análisis de la capacidad de pago, para clientes antiguos el cupo aumentará o disminuirá de acuerdo a su historial crediticio.
- **Política de descuentos:** Se ha definido un descuento del 3% adicional para aquellos clientes que decidan pagar de contado o que los pagos se realicen con un plazo máximo de 10 días después de entregado el producto.
- **Realización de pagos:** La empresa cuenta con diversos medios de pago para brindar comodidad al cliente, sea en efectivo o transferencias electrónicas o a través de tarjetas de crédito.
- **Política de cobro:** Procedimientos definidos para recuperar valores impagos.

La Solicitud de Crédito

Entre la documentación tenemos la solicitud de crédito, en donde en la parte frontal podemos tener los datos personales del cliente los cuales deberán ser llenados de forma clara con letra imprenta y pluma de color azul:

- Nombre del Cliente
- Número de identidad de: cédula, pasaporte y/ Ruc
- Nacionalidad
- Ubicación exacta del negocio

- Ciudad de residencia, teléfonos (celular y convencional)
- Dirección del Domicilio
- Correo Electrónico
- Datos del conyugue
- Referencias Comerciales
- Referencias Personales
- Días plazo

Es importante recalcar que al momento de apertura de nuevos clientes, todos los datos deben ser llenados en forma clara, no se permite el uso de correctores, no manchones y no enmendaduras.

La solicitud de crédito debe constar con la firma en su parte posterior del;

✓ Vendedor

✓ Cliente

✓ Supervisor

✓ Firma de Letra de Cambio, siempre y cuando la apertura de clientes nuevos, y el monto sea de \$ 1.000,00 en adelante.

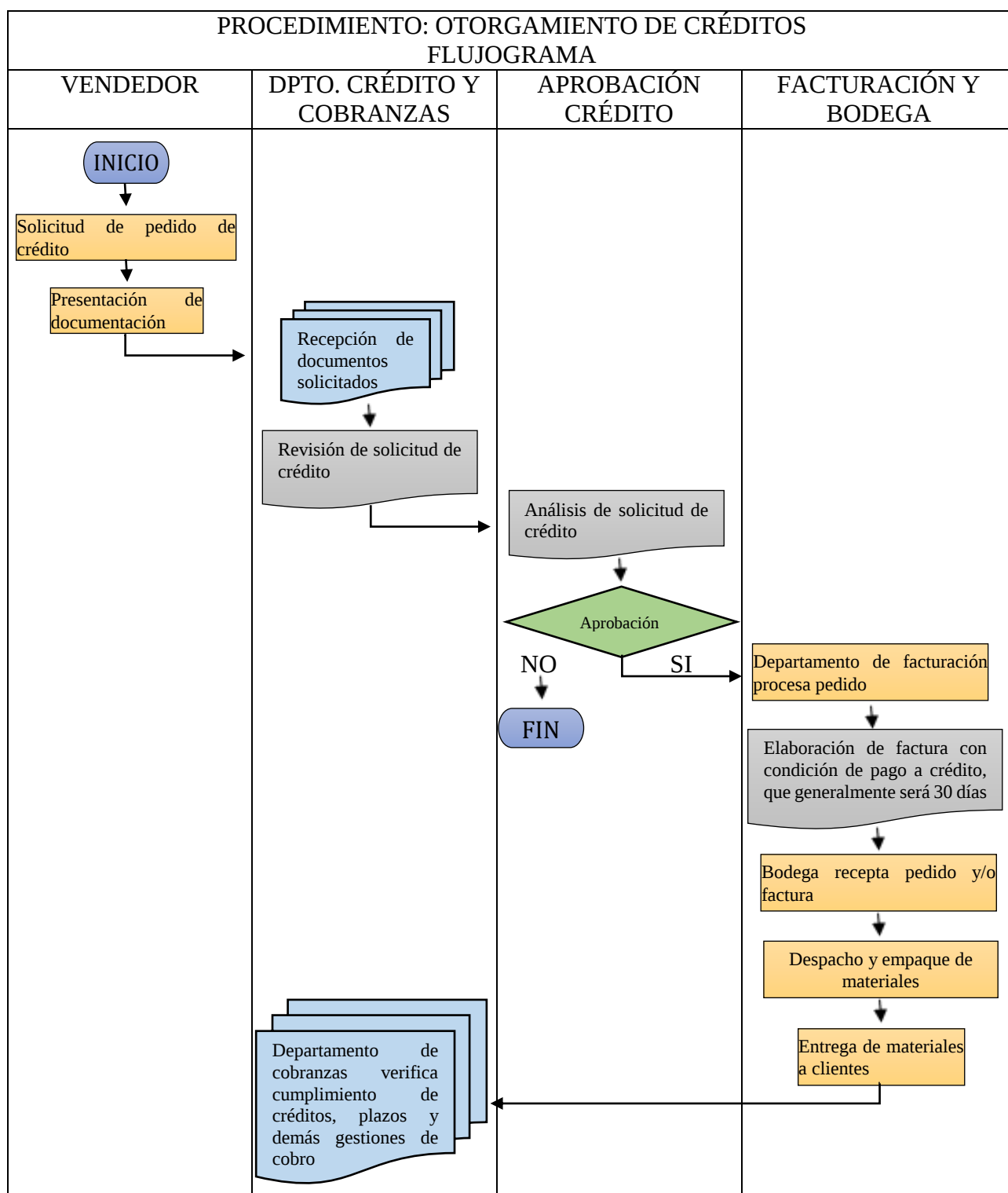
PROCEDIMIENTO PARA CONCESIÓN DE CRÉDITOS

Departamento de crédito y cobranzas

- Recibe la orden o solicitud de pedido.
- Revisión y análisis de solicitud de crédito del cliente.
- Aprobación o desaprobación de solicitud; en caso de ser aprobado.
- Pasa al departamento de facturación para que el vendedor procese el pedido
- Bodega receipta pedido.
- Bodega despacha materiales.
- Entrega de materiales al cliente.
- Departamento de cobranzas controla cumplimiento de plazo de crédito que en este caso será de 30 días.
- En caso de incumplimiento se gestiona la cobranza.
- Los cobros inicialmente serán a través de llamadas telefónicas, si no hay resultados,

- Posteriormente se realizará visitas a los clientes.
- Una vez agotados estos recursos, se iniciará la gestión a través de cobros judiciales.

FLUJOGRAMA DE OTORGAMIENTO DE CRÉDITO



Elaborado por: La Autora



FERROLIGHT
DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
RUC: 1205030362001

Importación, distribución y comercialización de material eléctrico de alta, media y baja tensión

Solicitud de Crédito

Monto solicitado: _____ Lugar y fecha: _____

Datos del Solicitante o Empresa

1. Nombre o denominación social: _____

Dirección: _____

Ciudad: _____

Cédula de identidad o Ruc: _____ Nacionalidad: _____

Teléfono: _____ Celular: _____ correo: _____

Giro del negocio: _____

Tiempo de existencia: _____

2. Nombre del Representante Legal: _____

Cédula del representante legal: _____

Nombres de los socios:

Nombres: _____ Profesión: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Profesión: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Profesión: _____ Teléfono: _____

3. Referencias Comerciales:

Nombres: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Teléfono: _____

4. Referencias Bancarias:

Nombres: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Teléfono: _____

5. Cuentas Bancarias:

Banco: _____ # de Cuenta Ahorro ó Corriente: _____

Banco: _____ # de Cuenta Ahorro ó Corriente: _____

Banco: _____ # de Cuenta Ahorro ó Corriente: _____

6. Referencias Personales:

Nombres: _____ Teléfono: _____

Nombres: _____ Teléfono: _____

7. Bienes que posee:

Casa propia: _____ Vehículo: _____ Marca: _____ Año: _____

Otras Propiedades: _____



Dirección: Av. Aguarico s/n y Vía Quito "la Y"
Teléfonos: 062362043 – 0988036925
Mail: edferrolight@gmail.com



FERROLIGHT
DAVILA CAMPOZANO LIVINGTONE EMILIO
RUC: 1205030362001

Importación, distribución y comercialización de material eléctrico de alta, media y baja tensión

8. Garantías del Crédito:

Bancaria: _____ Traspaso de Vehículo: _____ Letra de Cambio: _____

Cheque posfechado: _____ Escritura de Inmueble: _____

9. Adjuntar los siguientes documentos:

Copia de cédula y/o Ruc

Patente, permiso de funcionamiento y/o Acta constitutiva

Documentos que comprueben la garantía otorgada

10. Nota: Me obligo a pagar el 2% de interés mensual por mora sobre el saldo vencido.

11. Al ser aprobada la presente solicitud corresponderá a un **Contrato de Suministro de Materiales.**

Toda la información antes mencionada será investigada por nuestro Departamento de Crédito y se mantendrá confidencial.

Yo, _____ declaro que toda la información anterior es legítima, y firmo la presente aceptando todas las condiciones antes mencionadas.

Autorizo a Ferretería Ferrolight a consultar mis datos en la central de riesgo.

Día: _____ Mes: _____ Año: _____

Firma del Solicitante
Cédula:

EXCLUSIVO PARA DEPARTAMENTO DE CRÉDITO

Crédito aprobado N°: _____ Plazo otorgado: _____ días

Modificaciones: _____ Fecha: _____

Revisado por:

Dpto. de Crédito _____

Aprobado por:

Dpto. de Crédito _____ Gerente: _____

Documento de uso exclusivo de Ferrolight, toda la información receptada será de uso confidencial



Dirección: Av. Aguarico s/n y Vía Quito "la Y"
Teléfonos: 062362043 – 0988036925
Mail: edferrolight@gmail.com