



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE BABAHOYO
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN, FINANZAS E INFORMÁTICA
PROCESO DE TITULACIÓN
NOVIEMBRE 2020 – MAYO 2021
EXAMEN COMPLEXIVO DE GRADO O DE FIN DE CARRERA
PRUEBA PRÁCTICA
INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:

**PANORAMA ACTUAL Y PERSPECTIVA FUTURA SOBRE LOS EFECTOS
DEL COVID-19 EN LA COMERCIALIZADORA AGRICOLA PRODUCTIVA Y
ASOCIADOS "PRODUCTIVACORP S.A." MEDIANTE LA COMPARACIÓN
DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LOS AÑOS 2019 – 2020**

EGRESADO:

LAJE MONTOYA CRISTIAN ALEXI

TUTOR:

ING. GAROFALO DARLI

BABAHOYO - LOS RÍOS 2021

Resumen

Este estudio de casos se enfoca en el análisis e interpretación cuadros comparativos de las ventas de la empresa Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A. con R.U.C. 1291760712001., de los ejercicios fiscales 2019 y 2020, empresa dedicada a la actividad del manejo de sistemas de riego con fines agrícolas, así como también la venta al por mayor de productos químicos de uso agrícola.

Se pretende aplicar los métodos de análisis que son de utilidad en la toma de decisiones, para este estudio se presentara, en breves rasgos la naturaleza de la empresa, los fundamentos teóricos utilizados en el análisis y desarrollo del presente estudio.

Palabras claves: análisis financiero, aplicación, interpretación, razones financieras, análisis horizontal, análisis vertical, recomendaciones.

Abstract

This case study focuses on the analysis and interpretation of comparative charts of the sales of the company Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A. with R.U.C. 1291760712001., from fiscal years 2019 and 2020, a company dedicated to the activity of managing irrigation systems for agricultural purposes, as well as the wholesale of chemical products for agricultural use.

It is intended to apply the analysis methods that are useful in decision making, for this study the nature of the company will be briefly presented, the theoretical foundations used in the analysis and development of this study.

Keywords: financial analysis, application, interpretation, financial reasons, horizontal analysis, vertical analysis, recommendations

Introducción

La Empresa Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A. con R.U.C. 1291760712001 es una compañía obligada a llevar contabilidad. Tiene dentro de sus actividades el manejo de sistemas de riego con fines agrícolas, así como también la venta al por mayor de productos químicos de uso agrícola, además brinda asesoramiento a sus clientes al momento de la compra de sus diferentes productos.

Este estudio de caso está elaborado con una sublínea de investigación Auditoría y Control, la misma que está determinada dentro de los parámetros educativos que permite la Universidad Técnica de Babahoyo para este tipo de desarrollo de investigación. Esta sublínea nos ayudara a encontrar mediante el análisis de la cuenta ventas de la empresa.

La situación actual de la economía a nivel mundial se vio afectada por las consecuencias de la pandemia por el covid-19 esto repercute fuertemente sobre nuestro país y nuestras empresas, es por ello que se hace necesario estar midiendo constantemente la eficiencia de las mismas para poder reaccionar antes las condiciones cambiantes del entorno, empleándose con este fin herramientas como el análisis financiero.

Esto llevo al país a un confinamiento por un largo periodo de tiempo afectando en la producción y venta de productos agrícolas por ello los ingresos de las empresas comercializadoras de estos productos variaron a comparación del año anterior.

El análisis e interpretación de las cuentas de ventas en este caso representaran para la empresa un recurso estratégico, proporcionando información básica sobre cómo está yendo las actividades de la misma, ayudando así en el proceso de la toma de decisiones para implementar acciones que ayuden a mejorar aquellos eslabones que están fallando dentro del uso de recursos para la venta en este caso en particular.

El objetivo de este estudio de caso es mediante el análisis de las ventas de la Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A., conocer cuales es su posible panorama para este nuevo periodo, ya que, durante el 2020, se vivió la crisis por la pandemia del COVID-19 la misma que trajo consecuencias a diferentes sectores económicos del país.

El análisis de este caso se desarrolló tomando en consideración información que se reflejan en las ventas del año 2019 y 2020, además se brinda las características de la empresa, así como también la situación financiera encontrada en la misma.

Para llevar a cabo la investigación se utilizó los métodos de análisis financieros vertical y horizontal, para conocer la evolución tanto en importe como en porcentaje de las ventas de forma mensual.

Desarrollo

La Empresa Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A. con R.U.C. 1291760712001 es una compañía obligada a llevar contabilidad. Se sitúa en la ciudad de Babahoyo, Provincia de Los Ríos, inició sus actividades económicas el 27 de diciembre del 2016, las cuales según el Servicio de Rentas Internas son la venta al por mayor de productos químicos de uso agrícola.

La empresa Productivacorp S.A. se dedica a la comercialización al por mayor de productos químicos de uso agrícola, entre ellos podemos resaltar productos para la protección del cultivo, semillas, jardines y césped. Cuenta con una extensa cartera de clientes, la calidad de atención que brinda a sus usuarios genera un plus a la empresa, pues mediante la encuesta realizada fue posible conocer la percepción de los clientes referente a la atención brindada y la calidad de los productos.

Para (Banda, 2016), una empresa es aquella que esta formada por una persona o conjunto de personas, que realizan una actividad económica específica, para lograr objetivos que a su vez se transforman en beneficios.

Teniendo en cuenta también que cuando hablamos de empresa consideramos los productos, bienes y servicios que ofrece a los clientes.

La empresa no solo la conforman los equipos, bienes y/o maquinarias, también está conformada por el equipo humano articulado a ella, la misión, visión, valores institucionales y por el cliente externo, el cual es el eje principal para el cumplimiento de los objetivos institucionales. Debe ser capaz de generar estrategias de ventas y captación de clientes y así obtener una mayor rentabilidad.

Para muchas empresas su principal problema es la falta de conocimiento sobre cuál es su situación financiera, ya que eso no las deja ser consciente de sus puntos débiles y los vuelve vulnerables en comparación con su competencia.

La empresa Productivacorp S.A., no conoce cuál fue el impacto que provocó el COVID-19 para sus ingresos, ya que durante este tiempo de pandemia la empresa implementó estrategias que requirieron aumentar tanto sus costos y gastos debido a la nueva normalidad que se vivió por motivos de la cuarentena vivida dentro de todo el territorio ecuatoriano.

Con lo expuesto anteriormente el caso de estudio tiene como objetivo el analizar el estado de resultado de la empresa Productivacorp. S.A.; para obtener un mejor conocimiento de cuál fue su situación financiera durante la pandemia del COVID-19, datos que se obtendrán luego del análisis planteado.

La agricultura en el Ecuador por muchas décadas ha sido discriminada por las políticas macroeconómicas relacionada a los modelos de desarrollo, tanto así que el campesino ha recibido la peor parte y para que en un país exista desarrollo, tiene que predominar el bienestar de su pueblo.

En la Provincia de Los Ríos, la actividad económica se centra en la agricultura y esta ha experimentado una gran evolución con el paso del tiempo, no sólo con los diferentes cultivos y variedades, sino también con los métodos y herramientas utilizadas.

En la actualidad, las tareas agrícolas de sembrar, cosechar y trillar se pueden realizar de manera rápida y con un nivel de producción increíble, dado el grado de tecnología alcanzado en la agricultura. (Mayorga, 2015)

Otros de los factores que influyó dentro de la baja de ingresos fue los problemas que el COVID-19, causó al área agrícola del país y de la provincia de Los Ríos ya que tuvieron que enfrentar retos en cuanto al transporte, tanto para la producción, y comercialización de sus productos y también porque no tenían un acceso fácil a la compra de los insumos agrícolas necesarios para sus cultivos, esto provoco en muchos de ellos una incertidumbre en cuanto a precios y demanda de sus productos.

La provincia de Los Ríos es una zona en la cual la mayoría de su población se dedica a realizar actividades económicas agrícolas, con el interés de aprovechar estas oportunidades la compañía Comercializadora Agrícola Productiva & Asociados Productivacorp S.A. apertura sus puertas para captar clientes y poder satisfacer las necesidades de la población agrícolamente activa.

La Comercialización es la actividad como tal que se realiza en el comercio. Es el intercambio o "Trueque" que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta.

Es todo ese conjunto de actividades que pueden llegar a tener un complejo procedimiento, todo depende de la magnitud de la transacción. (ConceptoDefinición , 2021)

Vázquez (1994) citado por (Rizo, Villa, Vuelta, & Vargas, 2017), mencionan que la comercialización agrícola puede definirse como una serie de servicios involucrados en el traslado de un producto desde un punto de producción hasta el punto de consumo.

Por consiguiente, la comercialización agrícola comprende una serie de actividades interconectadas que van desde la planificación de la producción, cultivo y cosecha, embalaje, transporte, almacenamiento, elaboración de productos agrícolas y de alimentos; hasta la distribución y venta de los mismos.

La pandemia del COVID-19 dejó costos y una reducción de ingresos para Ecuador por USD 6 421 millones, entre marzo y mayo de 2020. Así lo reveló la “Evaluación de los efectos e impactos de la emergencia sanitaria en el país”, que fue liderada por la Secretaría Técnica Planifica Ecuador y más de 25 entidades del Gobierno Nacional, con el apoyo del Sistema de Naciones Unidas, Unión Europea y el Banco Mundial. (Secretaría Técnica Planifica Ecuador , 2020)

Mediante el presente trabajo investigativo se pretende realizar una comparación de los estados financieros de los años 2019 y 2020 de la compañía Productivacorp S.A. y posteriormente realizar un análisis que permita identificar cual es la situación económica actual de la empresa por los efectos ocasionados por el COVID-19. La pandemia causada por el SARS-CoV-2, produjo un confinamiento por un extenso periodo, lo que llevo a muchas empresas a paralizar sus actividades de producción y por ende que exista una disminución en las ventas.

Dentro de estos nuevos Costos y Gastos estuvieron la de creación de catálogos virtuales para que el departamento de venta pueda promocionar los productos y continuar con las actividades con normalidad.

Es cierto que la contabilidad refleja la realidad económica y financiera de la empresa, por ello es necesario interpretar y analizar esa información para poder entender el comportamiento de los recursos de la empresa. Cada

componente de un estado financiero tiene un significado y en efecto dentro de la estructura contable y financiera de la empresa, efecto que se debe identificar y de ser posible, cuantificar.

Esta información nos sirve poco si no la interpretamos, si no la comprendemos y es ahí donde surge la necesidad de su análisis. Pues bien, el análisis financiero es el estudio que se realiza de la información contable mediante la utilización de razones financieras que permiten establecer conclusiones.

Según los informes de ventas proporcionados por la empresa Productivacorp S.A., se observa que durante el 2019 sus ingresos fueron superiores en comparación con el 2020, sin embargo, no han sufrido un periodo de cierre de la empresa ya que ha sabido administrar sus recursos materiales, administrativos y financieros.

Para este análisis aplicado al Estado de Resultados de los periodos 2019-2020, y donde evaluaremos la liquidez y rentabilidad de la empresa, permitiendo de esta manera analizar cuál es la evolución o en que afecto la aparición de la pandemia a la empresa.

Los instrumentos técnicos a utilizarse serán el análisis vertical el mismo que es el conjunto total de la medida expresada en porcentajes, del total de ventas. (MONTALEZA & SUCONOTA, 2012)

El análisis Horizontal que es el que permite establecer las tendencias y comportamientos de las cuentas del Balance de Resultado. (MONTALEZA & SUCONOTA, 2012)

Meses	Ventas				Variacion	
	2020		2019		Absoluta	Relativa
	Importe	%	Importe	%		
Enero	\$ 50,162.25	11%	\$ 106,104.46	12%	(55,942.21)	-112%
Febrero	\$ 18,881.33	4%	\$ 100,850.14	12%	(81,968.81)	-434%
Marzo	\$ 34,378.98	8%	\$ 108,892.85	13%	(74,513.87)	-217%
Abril	\$ 33,709.14	7%	\$ 98,025.23	11%	(64,316.09)	-191%
Mayo	\$ 43,879.10	10%	\$ 65,017.35	8%	(21,138.25)	-48%
Junio	\$ 54,353.86	12%	\$ 106,383.81	12%	(52,029.95)	-96%
Julio	\$ 51,620.70	11%	\$ 31,485.10	4%	20,135.60	39%
Agosto	\$ 35,611.62	8%	\$ 47,585.10	6%	(11,973.48)	-34%
Septiembre	\$ 39,067.83	9%	\$ 62,934.83	7%	(23,867.00)	-61%
Octubre	\$ 38,243.19	8%	\$ 45,553.36	5%	(7,310.17)	-19%
Noviembre	\$ 22,322.02	5%	\$ 58,951.99	7%	(36,629.97)	-164%
Diciembre	\$ 30,541.65	7%	\$ 20,767.90	2%	9,773.75	32%
	\$452,771.67		852,552.12			

Tabla 1. Análisis Horizontal

La empresa Productivacorp S.A., es una empresa que como podemos ver en los análisis tanto vertical y horizontal, de las ventas del año 2019-2020 podemos ver que durante este último sufrió una disminución de sus ventas, desde enero hasta el mes de junio.

En el mes de Julio se ve un leve crecimiento de las ventas, durante este mes, otro nuevo aumento se tiene en el mes de diciembre.

En cuanto a un análisis de sus ventas contra gastos y la utilidad de los dos periodos fiscales tenemos lo siguientes datos:

	2020	2019		
	Importe	Importe	Absoluta	Relativa
VENTAS	\$ 452,771.67	\$ 858,552.12	\$ (405,780.45)	-90%
COSTOS	\$ 331,532.77	\$ 699,527.38	\$ (367,994.61)	-111%
UTILIDAD BRUTA	\$ 121,238.90	\$ 159,024.74	\$ (37,785.84)	-31%

Elaborado: Autor

Tabla 2. Análisis Costos vs Ventas

Como se observa en la tabla anterior la utilidad de la empresa cayo en un 31% con respecto al 2019, mientras que sus ventas anuales en un 90%, lo que nos demuestra que la empresa sufrió pérdidas en comparación con el año anterior, sin embargo, el hecho de haber realizado costos de ventas de acuerdo a su margen de venta, demuestra que la administración ha tomado las decisiones correctas en cuanto a inversión en la parte de inventarios listos para la venta.

Una vez que tenemos los valores tanto de venta, costos y utilidades aplicaremos la ratio financiera de Utilidad de Venta para conocer cual fue el margen de Utilidad que tuvo la empresa durante el 2020.

$$\text{Margen de Utilidad} = \frac{\text{Ventas} - \text{Costos de Ventas}}{\text{Ventas}} * 100$$

$$\begin{aligned}
 \text{Margen de Utilidad} &= \frac{452,771.67 - 331,532.77}{452,771.67} * 100 \\
 \text{Margen de Utilidad} &= \frac{121,238.9000}{452,771.67} * 100 \\
 \text{Margen de Utilidad} &= 0.2678 * 100 \\
 \text{Margen de Utilidad} &= 26.78\%
 \end{aligned}$$

El margen de Utilidad de la empresa en el año 2020 fue de 26.78% lo que es considerablemente bueno en cuestión venta vs costo.

Durante el último año de actividades la empresa realizo cambios estratégicos que le permitieron a pesar de la baja en las ventas mantener un margen de utilidad que le ayudo con las actividades económicas hasta finales de año.

CONCLUSIONES

Con base a lo analizado en la comparación de las ventas de los años 2019-2020 se observa que la empresa debido a que Ecuador sufrió bajas en su economía debido a la pandemia COVID-19, sus resultados disminuyeron, ya que llegar a los clientes necesito de nuevas estrategias que representaban gastos para poder implementarlas.

Sin embargo, durante este tiempo donde la empresa tuvo disminución, se procuró adaptarse a la nueva normalidad vivida por la pandemia, y así poco a poco implementar estrategias que le ayudaron a que esa disminución sea mayor.

Esto puede significar algo negativo para la empresa, ya que esto, representaría una falta de nivel de liquidez llevándola a no cumplir de manera inmediata con sus obligaciones sean estas por cuentas por pagar a proveedores o prestamos que mantenga. Inclusive llevaría a que no sea parte de ningún tipo de inversión o que se le otorgue financiamiento.

Bibliografía

- Banda, J. (9 de Septiembre de 2016). *Economía Simple.net*. Obtenido de <https://www.economiasimple.net/glosario/empresa>
- ConceptoDefinición . (31 de Enero de 2021). *ConceptoDefinición* . Obtenido de <https://conceptodefinicion.de/comercializacion/>
- Mayorga, C. (2015). Agricultura y desarrollo sostenible: Provincia de Los Ríos. *UNIANDES EPISTEME: Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*.
- MONTALEZA, M. V., & SUCONOTA, J. I. (2012). *Análisis e interpretación de los Estados financieros*. Obtenido de [dspace.ucuenca.edu.ec](https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1081/1/tad1079.pdf): <https://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1081/1/tad1079.pdf>
- Rizo, M., Villa, B., Vuelta, D., & Vargas, B. (2017). ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN PARA LA GESTIÓN DE VENTAS EN EL MERCADO AGROPECUARIO ESTATAL FERREIRO DE SANTIAGO DE CUBA. *Ciencia en su PC*, 91- 102.
- Rubio, L., & Baz, V. (2015). *El poder de la competitividad* . México D.F.: Fondo de la Cultura Económica .
- Secretaría Técnica Planifica Ecuador . (2020). *Evaluación Socioeconómica PDNA Covid-19 Ecuador Marzo - Mayo, 2020*. Quito .
- Westreicher, G. (2020). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/produccion-agricola.html>