

Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

**PROYECTO DE INVESTIGACION
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA**

TEMA:

CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ

Tutora:

ECO. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO, MAE. MSC.

Autora:

TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA

Guayaquil, 2017

<i>REPOSITARIO NACIONAL EN CIENCIA Y TECNOLOGÍA</i>	
FICHA DE REGISTRO DE TESIS	
TÍTULO Y SUBTÍTULO: CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ	
AUTORA: TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA	REVISORA: MAE. MSC. ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO
INSTITUCIÓN: UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL	FACULTAD: ADMINISTRACIÓN
CARRERA: CONTABILIDAD Y AUDITORÍA	
FECHA DE PUBLICACIÓN:	N. DE PAGS: 97
ÁREAS TEMÁTICAS:	
PALABRAS CLAVE: Crédito, administración, cobranza, liquidez, políticas de crédito, ratios.	
RESUMEN: El presente proyecto de investigación está elaborado y compuesto por tres capítulos que tratan sobre el análisis de las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. También se dan a conocer las conclusiones y las debidas recomendaciones luego del análisis de este proyecto de investigación.	
N. DE REGISTRO (en base de datos):	N. DE CLASIFICACIÓN:
DIRECCIÓN URL (tesis en la web):	

ADJUNTO URL (tesis en la web):		
ADJUNTO PDF:	SI <input checked="" type="checkbox"/>	NO <input type="checkbox"/>
CONTACTO CON LA AUTORA: TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA	Teléfono: 04 2 891596 0997263709	E-mail: Tatysolisc93@gmail.com
CONTACTO EN LA INSTITUCIÓN:	PhD. MGs. ING. COM. DARWIN ORDOÑEZ ITURRALDE, DECANO Teléfono: 2596500 EXT. 201 DECANATO E-mail: dordonezy@ulvr.edu.ec MGs. Abg. BYRON GORKY LÓPEZ CARRIEL, DIRECTOR DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA Teléfono: 2596500 EXT. 272 Correo electrónico: blopezc@ulvr.edu.ec	
Quito: Av. Whymper E7-37 y Alpallana, edificio Delfos, teléfonos (593-2) 2505660/ 1; y en la Av. 9 de octubre 624 y Carrión, Edificio Prometeo, teléfonos 2569898/ 9. Fax: (593 2) 2509054		

DECLARACIÓN DE AUTORÍA Y CESIÓN DE DERECHOS PATRIMONIALES

La estudiante egresada TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA, declara bajo juramento, que la autoría del presente trabajo de investigación, corresponde totalmente a la suscrita y me responsabilizó con los criterios y opiniones científicas que en el mismo se declaran, como producto de la investigación realizada.

De la misma forma, cedemos nuestros derechos patrimoniales y de titularidad a la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil, según lo establece la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador.

Este proyecto se ha ejecutado con el propósito de estudiar “CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ”.

Autora:

SRTA. TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA
C.C. 0930982798

CERTIFICACIÓN DE ACEPTACIÓN DE LA TUTORA

En mi calidad de Tutora del Proyecto de Investigación “CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ”, nombrada por el Consejo Directivo de la Facultad de Administración de la Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil.

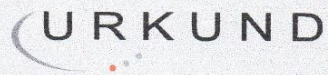
CERTIFICO:

Haber dirigido, revisado y analizado en todas sus partes el Proyecto de Investigación titulado: “CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ”., presentado por la estudiante **TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA** como requisito previo a la aprobación de la investigación para optar al Título de INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA - CPA, encontrándose apto para su sustentación

MAE.MSC. ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO

C. I. 1704188000

CERTIFICADO DE ANTIPLAGIO



Urkund Analysis Result

Analysed Document: 07-09-17 TESIS TATIANA SOLIS C.docx (D30429001)
Submitted: 2017-09-08 01:34:00
Submitted By: earrobas@ulvr.edu.ec
Significance: 1 %

Sources included in the report:

tesis ariana gavino(1).doc (D10510467)

Instances where selected sources appear:

2

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios

Quien me bendice día a día, me da la capacidad e inteligencia y me ayuda a crecer en fortalezas y sueños.

A mis Padres Manuel Solis Cabrera y Rosa Cabrera Cárdenas quienes estuvieron apoyándome día a día para que triunfe y sea su ejemplo de vida

A mi Tutora del proyecto de investigación Econ. Esther Arroba salto, MAE. MGs. Por su paciencia sus consejos su apoyo su ayuda y ejemplo para entender que todo lo que queremos lograr lo podemos alcanzar

A mi gloriosa Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por permitirme ser parte de ella y tener excelentes profesionales que aportaron en mis conocimientos las cuales hoy es fruto y ejemplo

DEDICATORIA

Deseo dedicar este proyecto de investigación:

A Dios

Quien me dio la vida, la capacidad e inteligencia y puso su fe en mí para poder crecer en metas y obrar bajo las adversidades de la vida.

A mis Padres

Quienes estuvieron en una lucha constante apoyándome, guiándome, aconsejándome para que triunfe y sea una mujer de bien.

A mi hermana

Gabriela Solis Cabrera quien fue motivo, para ser un ejemplo de superación y guía para que ella también cumpla sus propósitos.

A mi Tutora

ECON. ESTHER ARROBA SALTO, MAE. MSc.

Quien fue mi impulso y ejemplo en todo momento bajo su amor, sus consejos, enseñanzas, paciencias durante toda mi carrera.

A mi gloriosa Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, por ser mi segundo hogar donde he adquirido mis conocimientos profesionales y las experiencias enriquecedoras para mi vida.

ÍNDICE GENERAL

Introducción	1
CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.1. Tema de investigación	2
1.2. Planteamiento del problema de investigación	2
1.3. Formulación del problema.....	2
1.4. Sistematización del problema	3
1.5. Justificación de la Investigación.....	3
1.6. Objetivos de la investigación	3
1.6.1. Objetivo General.....	3
1.6.2. Objetivos Específicos	4
1.7. Delimitación del Problema.	4
1.8. Límites de la Investigación.....	5
1.9. Idea a Defender.....	5
Capítulo II MARCO TEÓRICO	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases teóricas	6
2.2.1. Cuentas por cobrar	6
2.2.2. Administración de cuentas por cobrar	8
2.2.3. Análisis Financiero	9
2.2.4. Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros	9

2.2.5.	Procedimiento del control interno de las cuentas por cobrar	11
2.2.6.	Cuentas incobrables	13
2.2.7.	Procedimientos Contables.....	14
2.2.8.	Liquidez	15
2.2.9.	Análisis de la liquidez a fondo	16
2.2.10.	Análisis de una muestra representativa.....	17
2.2.11.	Determinantes de las necesidades de liquidez	19
2.2.12.	Razón rápida (prueba del ácido).....	19
2.3.	Marco Conceptual.....	21
2.3.1.	Cuentas por cobrar.....	21
2.3.2.	Cuentas incobrables.....	21
2.3.3.	Contabilidad.....	22
2.3.4.	Organización.....	22
2.3.5.	La partida doble.....	23
2.3.6.	Análisis financiero	23
2.3.7.	Análisis de estados financieros.....	24
2.3.8.	Eficiencia económica	24
2.3.9.	Indicadores de Liquidez	25
2.3.10.	Indicadores de rentabilidad.....	25
2.3.11.	Productividad.....	26
2.4.	Marco Legal	27
2.4.1.	NIIF 9 Instrumentos Financieros	27
2.4.2.	NIIF para Pymes – Sección 11	29
2.4.3.	Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.....	31

2.4.4. Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.	33
Capítulo III - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	36
3.1. Metodología	36
3.1.1. Tipo de Investigación.....	36
3.1.2. Enfoque de la Investigación.....	36
3.1.3. Técnicas de Investigación.....	37
3.1.4. Población y Muestra	37
3.2. Análisis de los Resultados.....	38
3.3. Resultado de las Entrevistas	38
3.3.1. Entrevista Realizada al Gerente General de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.....	38
3.3.2. Entrevista Realizada al Contador de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.....	42
3.3.3. Entrevista Realizada al Jefe de Crédito y cobranza.....	44
3.4. Resultado de la Observación Directa	45
3.5. Análisis de la Liquidez	47
Capítulo IV - INFORME FINAL	64
4.1 Informe Técnico	64
4.2 Conclusiones	66
4.3 Recomendaciones	68
Glosario de términos	71
BIBLIOGRAFÍA	74
ANEXOS	76

ÍNDICE DE TABLA

Tabla N° 1 Delimitación del Problema	4
Tabla N° 2 Comparación de liquidez.....	18
Tabla N° 3 – Población y Muestra	37
Tabla N° 4 – Muestra de la población.....	38
Tabla N° 5 – Entrevista al Gerente General Sr. José Cordero Muñoz	39
Tabla N° 6 – Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Gerente General	41
Tabla N° 7 – Entrevista al Contador CPA. Mario Lindao.....	42
Tabla N° 8 – Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Contador.....	43
Tabla N° 9 – Entrevista al Jefe de Crédito y cobranza	44
Tabla N° 10 - Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Jefe de Crédito y cobranza.....	45
Tabla N° 11 Técnica de Observación Directa.	46
Tabla N° 12- Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2015 .	47
Tabla N° 13 - Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2015.	50
Tabla N° 14 - Rotación de Cartera del año 2015	51
Tabla N° 15 - Período Promedio de Cobro	52
Tabla N° 16– Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2016.	53
Tabla N° 17 – Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2016	56
Tabla N° 18 – Rotación de Cartera del año 2016	57
Tabla N° 19 – Período Promedio de Cobro	58
Tabla N° 20 - Análisis Horizontal del Total del Activo Corriente del año 2015 y 2016	58
Tabla N° 21 Comparación de indicadores de liquidez entre 2015 – 2016.....	60
Tabla N° 22 – Comparación de Indicadores de Gestión 2015 - 2016.....	61
Tabla N° 23 – Cuadro comparativo de empresas comerciales 2015.....	62
Tabla N° 24–Análisis del Reporte de morosidad año 2015.....	63
Tabla N° 25 - Análisis del Reporte de morosidad año 2016	63
Tabla N° 26 Desarrollo del Informe Técnico	64
Tabla N° 27 – Informe Técnico Final de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A	65

ÍNDICE DE FIGURA

Figura N° 1- Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros	10
Figura N° 2- Análisis vertical, Total Activo Corriente.....	48
Figura N° 3- Análisis vertical, Pasivos Corrientes 2015.....	50
Figura N° 4 - Rotación de Cartera	51
Figura N° 5– Análisis Vertical.....	54
Figura N° 6– Análisis Vertical del Pasivo Corriente 2016.....	56
Figura N° 7 – Rotación de Cartera	57
Figura N° 8 - Análisis Horizontal del Total del Activo Corriente del año 2015 y 2016	60
Figura N° 9 Comparación de liquidez entre períodos 2015 - 2016	61
Figura N° 10 Comparación de indicadores de gestión entre períodos 2015 - 2016	62
Figura N° 11 - Árbol del problema.....	76

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo N° 1 Árbol del problema.....	76
Anexo N° 2 Entrevista realizada al Gerente General de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.....	77
Anexo N° 3 Entrevista realizada al Contador de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.....	77
Anexo N° 4 Entrevista realizada al Jefe de crédito y cobranza de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.....	78
Anexo N° 5 Técnica de la Observación	78
Anexo N° 6 RUC de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A	79

Anexo N° 7 Estados Financiero de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A del año 2015.....	81
Anexo N° 8 Estados Financieros de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A del año 2016.....	83

Introducción

Los objetivos de una empresa son sus resultados, situaciones o estados que pretende alcanzar en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone.

La empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., dedicada a la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca, para lograr competitividad utiliza sistema de créditos directos con sus clientes, siendo el principal activo las cuentas por cobrar, razón por lo cual debe ser muy minucioso al momento de otorgar el crédito ya que afecta directamente a la liquidez de la misma.

Este proyecto de investigación está compuesto de los siguientes capítulos:

Capítulo I: Detalla la problemática de la investigación, la justificación, los objetivos y la idea a defender.

Capítulo II: Muestra la fundamentación teórica, conceptual y las bases legales de la investigación.

Capítulo III: Presenta la metodología de la investigación y el análisis de los resultados.

Informe Técnico: Se detallan las conclusiones y las debidas recomendaciones a la investigación realizada.

CAPÍTULO I DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Tema de investigación

Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez

1.2. Planteamiento del problema de investigación

En la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A se ha evidenciado ciertos problemas en la liquidez en estos últimos años, atribuyendo a los créditos otorgados a sus clientes.

Para conservar los clientes y atraer nuevos, la mayoría de las empresas encuentran que es necesario ofrecer crédito. Las formas de otorgar crédito pueden variar en diferentes tipos de negocio, pero las empresas dentro del mismo tipo de negocio generalmente ofrecen condiciones de crédito similares.

Las ventas a crédito dan como resultado las cuentas por cobrar, normalmente incluyen condiciones de crédito que estipulan el pago en un número determinado de días. Aunque todas las cuentas por cobrar no se cobran dentro del periodo de crédito, la mayoría de ellas se convierten en efectivo en un plazo inferior a un año; en consecuencia, las cuentas por cobrar se consideran como activos circulantes de la empresa.

Las cuentas por cobrar representan el crédito que concede la empresa a sus clientes con una cuenta abierta.

1.3. Formulación del problema

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa?

1.4. Sistematización del problema

¿Los indicadores de actividad de la empresa muestran el nivel de liquidez?

¿Las políticas y límites de las cuentas por cobrar afectan a la liquidez de la empresa?

¿La eficiencia de recuperación de la cartera, permite que los resultados de liquidez sean los esperados en la empresa?

1.5. Justificación de la Investigación

El propósito de la presente investigación, a más de constituirse en un aporte para la Academia y en especial a los estudiantes de la Carrera de Contabilidad, profesionales entre otros, tiene una contribución para la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. del cantón Vinces de la provincia Los Ríos, determina la incidencia de las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa.

Este estudio constituye un elemento oportuno para lograr una rentabilidad acorde a los objetivos organizacionales.

1.6. Objetivos de la investigación

1.6.1. Objetivo General

- ✓ Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.

1.6.2. Objetivos Específicos

- ✓ Demostrar los indicadores de actividad de la empresa
- ✓ Examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar.
- ✓ Interpretar la eficiencia de recuperación de la cartera de cuentas por cobrar.

1.7. Delimitación del Problema.

Tabla N° 1 Delimitación del Problema

Campo:	Contable
Área:	Crédito y cobranza
Aspecto:	Cartera de crédito de la empresa
Delimitación temporal:	2015
Tipo de investigación:	Investigación Cualitativa
Marco Espacial:	Bolívar y Sucre
Dirección	BARATÓN S.A., Vinces, Los Ríos

Fuente: Información tomada de la COMERCIALIZADORA EL BARATON

BARATONSA S.A.

Es importante recordar que en el presente estudio se realizarán comparaciones entre los años: 2015 – 2016; además, la información financiera que se analizará corresponderá a la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

1.8. Límites de la Investigación

A continuación se describen cada una de las diferentes limitaciones que se presenta para el desarrollo de la investigación:

Limitación de tiempo: el periodo dentro del cual se realizará el estudio de investigación es el año 2015, en el área contable-financiero.

Limitación de espacio: el lugar donde se realiza la investigación está ubicada en la provincia Los Ríos, cantón Vinces.

Limitación de recursos: estados financieros actualizados.

1.9. Idea a Defender

La adecuada aplicación de políticas y procesos al momento de otorgar crédito y cobranza de la cartera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. evitará incurrir en riesgos y permitirá mejorar la gestión de cobranzas otorgando liquidez, optimizando recursos y tiempo.

Capítulo II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

La presente investigación tiene como propósito analizar contable y financieramente el control de las cuentas por cobrar que se llevan al momento de otorgar un crédito y que complementan los contenidos académicos fundamentales que se deben desarrollar en la cuentas por cobrar, esta investigación se enfoca al control interno de las cuentas por cobrar para el manejo eficiente de los recursos financieros del departamento de cobranza de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Para poder administrar con eficiencia y eficacia una organización, es importante la información que ella disponga, de manera que se muestre todo lo que puede o no suceder en su entorno, se analizará la información del origen de las cuentas por cobrar, Indicadores de Actividad, entre otros, y su importancia en la liquidez.

La empresa objeto de estudio, está dedicada a la comercialización de electrodomésticos.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Cuentas por cobrar

Según: Label, de León, Ramos (2012) expresan lo siguiente:

Cuentas por Cobrar (o clientes) Este es un término que se utiliza para describir los derechos de cobro que tengo sobre terceros por ventas de mercancías, o de productos terminados o por prestaciones de servicios. Usualmente las cuentas por cobrar aparecen en el balance general como activos de corto plazo, dado que las empresas conceden crédito a sus clientes a plazos de entre treinta y sesenta días, como promedio. (p.43).

Es un concepto de la rama contable donde se anotan los incrementos y reducciones derivados de la venta de conceptos distintos a bienes o prestación de servicios, única y exclusivamente a crédito documentado a favor de la empresa y para esto existen programas para llevar a cabo las operaciones.

Encalada, (2016 pp.11-12) encuentro que:

Castro J. (2012) indica lo siguiente:

Las Cuentas por Cobrar son parte del activo circulante originada por las ventas a crédito que una compañía realice. Una Cuenta por Cobrar (Activo Financiero) se genera con el otorgamiento de crédito a un cliente, en el caso de venta de productos, bienes o servicios. El cliente se compromete a cancelar dicha deuda mediante cuotas el total del reembolso durante la vida estimada del instrumento. (p. 24).

Las ventas a crédito su objetivo es dar las facilidades al cliente para adquirir un artículo, se las deben manejar de acuerdo a manuales de políticas de crédito y cobranza,

según la naturaleza del negocio, en esta forma de negociación se toman riesgos al otorgar créditos a personas que previo a la aceptación de pago no se ha revisado sus niveles de ingresos y gastos.

2.2.2. Administración de cuentas por cobrar

Encalada, (2016 p.10) encontró que:

Cortijo (2010) manifiesta lo siguiente:

Las empresas tratan de brindar las mejores facilidades de venta al crédito a los consumidores, para mantener su participación en el mercado y generar mayores utilidades.

Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez. Es muy importante la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables. (p. 10).

Las empresas en general para lograr mantener una posición en el mercado, ofrecen a sus clientes las mejores ofertas y diferentes formas de pago, garantizando mantener la cartera de clientes y a la vez atraer nuevos. Por tal razón se debe evitar incrementar la cartera de morosidad que perjudica la liquidez de las empresas y el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo.

2.2.3. Análisis Financiero

Según Guajardo & Andrade (2008)

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (p. 158).

En toda compañía es muy importante hacer análisis financiero, con la finalidad de crear alertas de acuerdo a los intereses de la compañía, para futuras tomas de decisiones.

2.2.4. Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros

Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008) “Como se aprecia en la siguiente figura, las cuentas por cobrar son generadas por las ventas a crédito que realiza la compañía. Al efectuarse el cobro de éstas, se incrementa el efectivo, condición indispensable para que la empresa siga operando”. (p. 329).

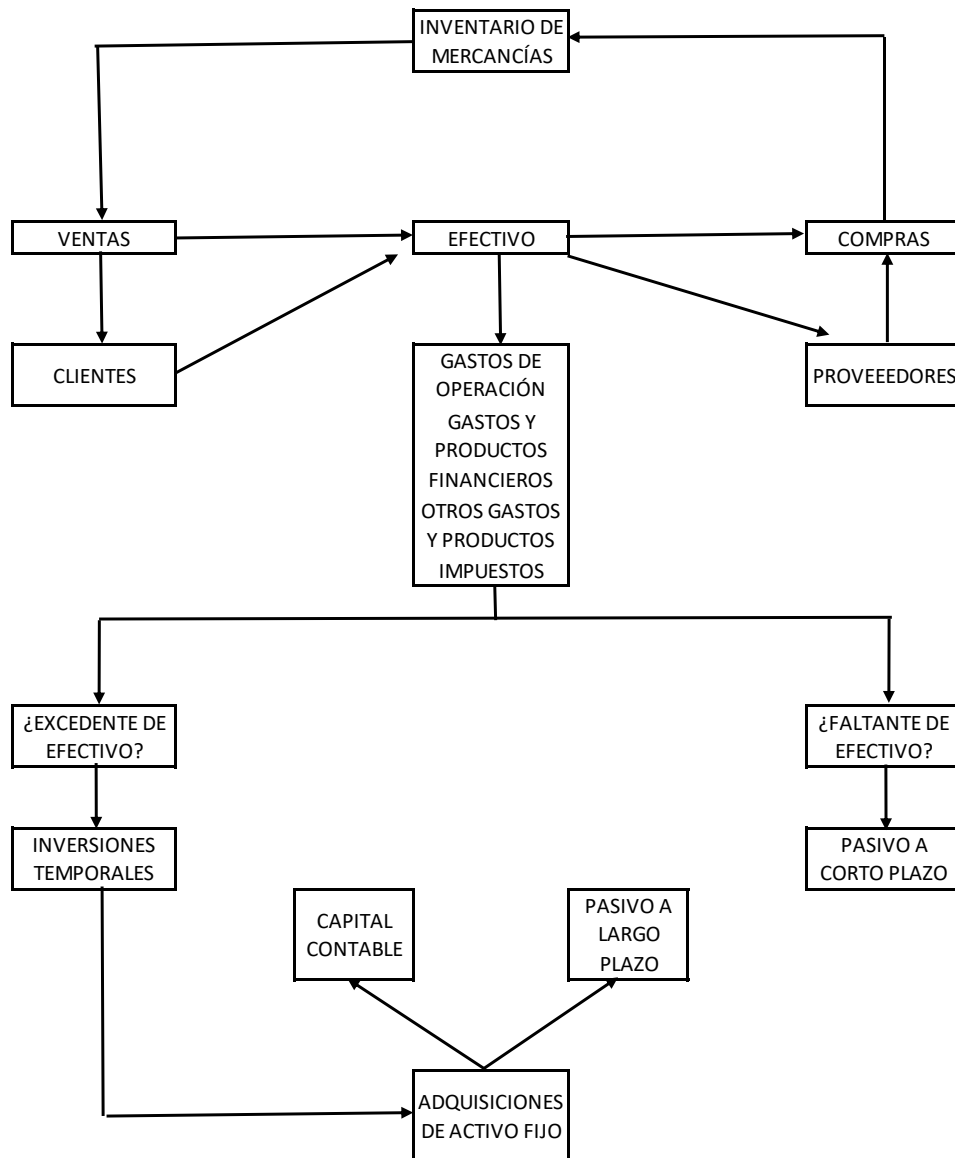


Figura N° 1- Relación de clientes con el ciclo de ventas y cobros

Fuente: Información tomada de “Contabilidad Financiera” por Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo. (329).

Elaborado por: Tatiana Solis Cabrera

Una empresa que se dedica a la actividad comercial y que su forma de pago es también a crédito, es importante que el cliente cancele a tiempo según lo estipulado en el respectivo documento y como consecuencia se incremente el efectivo para que la empresa pueda cumplir con los compromisos de corto plazo y no tenga problemas de liquidez.

2.2.5. Procedimiento del control interno de las cuentas por cobrar

Cruz , (2012 pp.17-18) investigó que:

Hurtado, Bustamante, De los Ríos (2008), manifiesta lo siguiente:

El Control interno implica que éste se debe diseñar tomando en cuenta los siguientes principios.

El principio de igualdad: consiste en que el Sistema de Control Interno debe velar porque las actividades de la organización estén orientadas efectivamente hacia el interés general, sin otorgar privilegios a grupos especiales.

El principio de moralidad: todas las operaciones se deben realizar no sólo acatando las normas aplicables a la organización, sino los principios éticos y morales que rigen la sociedad. Los valores morales surgen primordialmente en el individuo por influjo y en el seno de la familia, y son valores como el respeto, la tolerancia, la honestidad, la lealtad, el trabajo, la responsabilidad, etc. Los valores morales perfeccionan al hombre en lo más íntimamente humano, haciéndolo más humano, con mayor calidad como persona.

El principio de eficiencia: vela porque, en igualdad de condiciones de calidad y oportunidad, la provisión de bienes y/o servicios se haga al mínimo costo, con la máxima eficiencia y el mejor uso de los recursos disponibles.

El principio de economía: vigila que la asignación de los recursos sea la más adecuada en función de los objetivos y las metas de la organización.

El principio de celeridad: consiste en que uno de los principales aspectos sujetos a control debe ser la capacidad de respuesta oportuna, por parte de la organización, a las necesidades que atañen a su ámbito de competencia.

El principio del doble control: consiste en que una operación realizada por un trabajador en determinado departamento, sólo puede ser aprobada por el supervisor del control interno, si esta operación ya fue aprobada por el encargado del departamento. Cuando se efectúa la asignación de funciones, hay que tener presente que el trabajo que ejecuta un individuo, sea el complemento del realizado por otro, el objetivo es que ninguna persona debe poseer el control total.

Las empresas deben tener un estricto control interno de las cuentas por cobrar que se van generando cada vez que se realizan ventas a créditos, ya que es indispensable no perder de vista el flujo de la misma.

Así también se debe cumplir con los principios que son las directrices que permiten que no sean tergiversadas las interpretaciones de lo que significa el control interno, dichos principios son: de igualdad, de moralidad, de eficiencia, de economía, de celeridad, de imparcialidad y publicidad, de valoración de costos ambientales, del doble control.

2.2.6. Cuentas incobrables

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008)

Es normal que un negocio que vende mercancías y servicios a crédito tenga algunos clientes que no paguen sus cuentas. Estas cuentas se conocen como incobrables y se clasifican en el rubro de gasto por cuentas *incobrables*, en la sección de *gastos generales/gastos de venta del estado de resultados*. El monto de gasto por cuentas incobrables que resulte varía de acuerdo con las políticas generales de crédito de la compañía.

Al terminar cada periodo contable se estima el importe de las cuentas incobrables para obtener una cifra razonable de las pérdidas en cuentas incobrables que aparecerán en el estado de resultados. Cuando algunas cuentas de clientes adquieren carácter de dudosas o incobrables, se deben disminuir para que muestren la suma estimada de futuros cobros. De otra forma, el importe que aparece en el estado de situación financiera no se ajustaría a la realidad y la situación financiera del negocio que se presentaría a los administradores, acreedores y otros grupos interesados sería engañosa. El importe del estado de situación financiera se ajusta utilizando la cuenta “Estimación de cuentas incobrables, de naturaleza acreedora”, presentada después de la cuenta Clientes. Este proceso es necesario para cumplir con el postulado básico de *asociación de costos y gastos con ingresos* y lograr incluir todos los gastos en el periodo correspondiente. (pp. 332 – 333).

En las cuentas incobrables producto de las ventas a créditos, existen casos de clientes morosos que sus deudas se las disminuyen mostrando una suma estimada que permita ejecutar futuros cobros; por lo tanto el importe que aparece en el estado de situación financiera no se ajusta a la realidad y a la situación financiera del negocio que se presenta a los socios, administradores, acreedores y demás interesados, el valor no sería razonable.

2.2.7. Procedimientos Contables

Fernandez, (2009) en su artículo publicado en la Revista Electrónica de Gerencia Empresarial encontró que:

Con respecto a los procedimientos contables de control interno aplicados sobre las cuentas por cobrar Santillana, (2001) considera:

- Cualquier gravamen o condición que pese sobre las cuentas por cobrar debe ser claramente explicado en los estados financieros.
- Cualquier cancelación de venta debe estar basada en la factura original correspondiente y la documentación soporte.
- Las cuentas canceladas por incobrables deben ser autorizadas por la alta administración; además, se debe tratar de que cubran los requisitos de de[sic] deducibilidad fiscal.

Por su parte, Redondo (2004) considera que deben aplicarse como procedimientos contables los siguientes:

- Es conveniente comparar mensualmente la suma de los saldos de los clientes, mayor auxiliar de cuentas por cobrar, con las cuentas de control del mayor general, en caso de discrepancias observadas, deben hacerse las averiguaciones a que haya lugar.
- Los documentos dados de baja en libros, deberán ser controlados y chequeados periódicamente.
- Deben enviarse periódicamente estados de cuenta a los clientes, con objeto de cerciorarse de que las cuentas que contablemente aparezcan pendiente de cobro sean reconocidas por los deudores. Esta debe llevarla a cabo una persona independiente de la que maneja las cuentas por cobrar.

Los procedimientos contables al igual que los procedimientos administrativos garantizan las operaciones y registros desde el instante en que se concede el crédito hasta la cancelación de la venta del bien o servicio que haya adquirido el cliente, estas herramientas de control nos permitirá obtener información actualizada y verídica para la toma de decisiones.

2.2.8. Liquidez

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008)

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras. (p. 158).

Es muy importante analizar la liquidez de la empresa, para poder identificar con tiempo las alertas de alta y baja liquidez, con la finalidad de contraer obligaciones financieras a futuro.

2.2.9. Análisis de la liquidez a fondo

Según Guitman & Zutter, (2012)

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo. Se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Liquidez corriente} = \text{Activos corrientes} \div \text{Pasivos corrientes}$$

Por lo general, cuanto[sic] más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. *Por ejemplo, una tienda de comestibles cuyos ingresos son relativamente predecibles tal vez no necesite tanta liquidez como una empresa de manufactura que enfrenta cambios repentinos e inesperados en la demanda de sus productos.* Cuanto más predecibles son los flujos de efectivo de una empresa, más baja es la liquidez corriente aceptable. (pp.65 – 66).

Las empresas deben tener liquidez corriente para que pueda cubrir sus obligaciones de corto plazo (hasta un año) y no incurrir en morosidad con sus compromisos adquiridos, que incrementen los costos financieros por los intereses.

2.2.10. Análisis de una muestra representativa

Según Guitman & Zutter, (2012)

El análisis de una muestra representativa implica la comparación de las razones financieras de diferentes empresas en un mismo periodo. Con frecuencia, los analistas se interesan en qué tan bien se ha desempeñado una empresa en relación con otras de la misma industria. A menudo, una empresa compara los valores de sus razones con los de un competidor clave o de un grupo de competidores a los que desea imitar. Este tipo de análisis de muestra representativa, llamado benchmarking (evaluación comparativa), se ha vuelto muy común.

La comparación con los promedios de la industria también se realiza con frecuencia.

Se debe ser muy cuidadoso al obtener las conclusiones del análisis de la comparación de razones. Es muy tentador suponer que si la razón de una empresa particular está por arriba de la norma de la industria, esto es una señal de que la empresa tiene un buen desempeño, por lo menos en la dimensión medida por la razón. Sin embargo, las razones pueden estar muy por arriba o muy por debajo de la norma de la

industria, tanto por razones positivas como por razones negativas, y es necesario determinar por qué difiere el desempeño de una empresa de sus homólogas en la industria. *Por lo tanto, el análisis de razones por sí solo es probablemente más útil en la identificación de áreas que requieren mayor investigación.* (Pág. 62 -63).

Tabla N° 2 Comparación de liquidez

	Liquidez corriente	Razón rápida	Rotación de inventario	Período promedio de cobro (días)	Rotación de activos totales (%)	Índice de endeudamiento (%)	Margen de utilidad neta (%)	Rendimiento sobre el total de activos (%)	Rendimiento sobre el patrimonio (%)
Dell	1,30	1,20	40,50	58,90	1,60	0,80	2,70	4,30	25,40
Hewlett - Packard	1,20	1,10	13,80	80,60	1,00	0,60	6,70	6,70	18,90
Computadoras	2,50	2,10	5,80	61,30	0,90	0,40	-3,10	-2,20	-2,60
Home Depot	1,30	0,40	4,30	5,30	1,60	0,50	4,00	6,50	13,70
Lowe´s	1,30	0,20	3,70	0,00	1,40	0,40	3,70	5,40	9,30
Materiales para construcción	2,80	0,80	3,70	5,30	1,60	0,30	4,00	6,50	13,70
Kroger	1,00	0,30	12,00	4,30	3,30	0,80	0,10	0,30	1,40
Whole foods market	1,30	1,00	25,60	7,00	3,60	0,40	2,30	8,00	14,50
Tiendas de comestibles	1,30	0,70	11,10	7,50	2,40	0,60	2,10	3,10	9,80
Sears	1,30	0,30	3,70	5,40	1,80	0,60	0,50	0,90	2,60
Wal - Mart	0,90	0,30	9,00	3,70	2,40	0,60	3,50	8,40	20,30
Tiendas generales de mercancías	1,70	0,60	4,10	3,70	2,30	0,50	1,50	4,90	10,80

Fuente: Tomado del libro de Principios de Administración financiera, (p. 62).

Es muy importante compararse dentro de la misma industria para conocer si están siendo competitivos y ver las alertas que dan los indicadores, en este caso los indicadores de liquidez y de las cuentas por cobrar.

Exponiendo el caso entre Hewlett – Packard y Wal – Mart, para el primer caso se tiene una liquidez corriente de 1.20 mientras Wal – Mart obtuvo 0.90 de liquidez lo que implica Hewlett Packard tiene mayor liquidez que Wal_Mart, pero eso no significa

que Wal-Mart no tenga liquidez; sino que tiene efectivo invertido dentro de la organización; y el margen de utilidad de Hewlwt Packard es de 6.70% mientras que Wal _ Mart su porcentaje de utilidad se encuentra en 3.50%, datos que implican que existe mayor gastos operacionales en Wal – Mart que en Hewlwt Packard.

2.2.11. Determinantes de las necesidades de liquidez

Según Deléchat, Henao, Muthoora, & Vtyurina, (2014).

Los factores determinantes de las reservas de liquidez, como se identifican en la bibliografía teórica y empírica, pueden clasificarse en cuatro amplias categorías: los costos de oportunidad de inversiones alternativas y choques al financiamiento, características de la banca, fundamentos macroeconómicos y motivos de riesgo moral. (p. 102).

Existen varios factores que se pueden determinar necesidades de liquidez en las compañías, que son alarmas que se deben considerar al momento de evidenciar escasez de dinero en efectivo.

2.2.12. Razón rápida (prueba del ácido)

Según Guitman & Zutter, (2012)

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. La baja liquidez del inventario generalmente

se debe a dos factores primordiales: 1. muchos tipos de inventario no se pueden vender fácilmente porque son productos parcialmente terminados, artículos con una finalidad especial o algo por el estilo; y 2. el inventario se vende generalmente a crédito, lo que significa que se vuelve una cuenta por cobrar antes de convertirse en efectivo. Un problema adicional con el inventario como activo líquido es que cuando las compañías enfrentan la más apremiante necesidad de liquidez, es decir, cuando el negocio anda mal, es precisamente el momento en el que resulta más difícil convertir el inventario en efectivo por medio de su venta. La razón rápida se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Razón rápida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventario}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

Al igual que en el caso de la liquidez corriente, el nivel de la razón rápida que una empresa debe esforzarse por alcanzar depende en gran medida de la industria en la cual opera. La razón rápida ofrece una mejor medida de la liquidez integral solo cuando el inventario de la empresa no puede convertirse fácilmente en efectivo. Si el inventario es líquido, la liquidez corriente es una medida preferible para la liquidez general. (p. 67).

El indicador de la prueba del ácido, es más estricto para medir la liquidez donde se excluyen los inventarios, solo se consideran los activos realizables en menos de un año, para convertirse en efectivo y cubrir las obligaciones a corto plazo.

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Cuentas por cobrar.

Según Stickney, Well, Schipper, & Francis, (2012)

Comprende los montos adeudados por los clientes producto de la venta de bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar describen la cifra que representa el monto total de efectivo que los clientes deben (es decir, que la compañía debe recibir de los clientes). La entidad informante mantiene un registro separado para cada cliente y hace el seguimiento de los clientes que no han pagado dentro del periodo acordado de tiempo. (p. 51).

Todos los rubros firmados en un documento exigible, se consideran ventas a créditos y por lo tanto se registran en las cuentas por cobrar a plazo fijo.

2.3.2. Cuentas incobrables.

Según Blanco escobar & Gómez Martínez, (1995) “Las cuentas incobrables carecen de valor y no se pueden presentar como activo, además, si no hubo pago, tampoco hubo ingreso, pero la venta se efectuó y la mercancía se entregó”. (p. 34).

Las cuentas incobrables son valores que se pierden con el pasar del tiempo y en donde la empresa empieza a provisionar hasta recuperar la totalidad de la cartera incobrable.

2.3.3. Contabilidad

Según Fowler Newton, (2012) “La contabilidad brinda información útil para la toma de decisiones y el control referida al patrimonio del ente, a su evolución, a los bienes de terceros en poder del ente y a ciertas contingencias”. (p. 45).

La contabilidad es muy importante para las empresas, más aun cuando aquellas empresas se dedican a vender a crédito, donde es necesario saber registrar las ventas a créditos, que a la vez nacen las cuentas por cobrar, de tal manera se vea reflejado en los estados financieros de la empresa.

2.3.4. Organización

Según García Del Junco & Casanueva Rocha, (2006) “Entidad que, mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados” (p. 3).

La organización es un ente que se dedica a diferentes actividades, entre una de ellas a la comercialización de electrodomésticos por medio del crédito, la organización conformada, por bienes, talento humano, recurso financiero, etc.

2.3.5. La partida doble

Según Zapata Sánchez, (2003)

Constituye el principio más práctico, útil y conveniente para producir los estados financieros. Consiste en que cada hecho u operación que se realice afectará, por lo menos, a dos partidas o cuentas contables; por lo tanto, el uso de la partida doble propicia esta regla: no habrá deudor sin acreedor, y viceversa”.

No puede existir un deudor sin su acreedor, las entradas y salidas del hecho generador de las transacciones de la compañía.

2.3.6. Análisis financiero

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008).

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones. (p. 158).

Es muy importante hacer análisis financiero de la compañía, porque es la única forma de poder saber si la empresa está cumpliendo los objetivos trazados desde su misión, visión y principios corporativos para las futuras tomas de decisiones.

2.3.7. Análisis de estados financieros.

Según Urías Valiente , (2013)“El análisis de los estados financieros tradicional aplica un enfoque exclusivamente externo en sus planteamientos y en sus conclusiones”. (p. 4).

En toda empresa es muy necesario e importante el análisis de los estados financieros para ver la realidad de la empresa frente a otras empresas dentro de la misma actividad.

2.3.8. Eficiencia económica

Según Mokate, (2001)

La eficiencia económica permitiría analizar la eficiencia relativa de producir diferentes resultados. Se podría asignar un valor monetario tanto a los costos (el valor monetario de los recursos utilizados) como a los efectos - los beneficios. Así, se lograría una comparación entre lo que se genera y lo que se sacrificó para generarlo. Este análisis de eficiencia económica constituye la base del análisis costo-beneficio. (p. 6).

La eficiencia económica permite analizar a la empresa los costos incurridos frente a los ingresos y expectativas de la organización.

2.3.9. Indicadores de Liquidez

Según Nava Rosillón, (2009).

La liquidez implica mantener el efectivo necesario para cumplir o pagar los compromisos contraídos con anterioridad; mientras que la solvencia está enfocada en mantener bienes y recursos requeridos para resguardar las deudas adquiridas, aún [sic] cuando estos bienes no estén referidos a efectivo. (p. 613).

Este indicador de liquidez es de gran importancia y ayuda a los gerentes y empresarios, porque permiten ver la disponibilidad líquida que posee la empresa para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

2.3.10. Indicadores de rentabilidad

Según De La Hoz Suárez, Ferrer, & De La Hoz Suárez, (2008), encontró lo siguiente:

Para Sánchez (2002) “la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados”. (p. 94).

En toda acción económica es importante para toda empresa verificar si los gastos operacionales se justifican versus la rentabilidad.

2.3.11. Productividad.

Según Gutiérrez Pulido, (2010).

La productividad tiene que ver con los resultados que se obtienen en un proceso o un sistema, por lo que incrementar la productividad es lograr mejores resultados considerando los recursos empleados para generarlos. En general, la productividad se mide por el cociente formado por los resultados logrados y los recursos empleados. Los resultados logrados pueden medirse en unidades producidas, en piezas vendidas o en utilidades, mientras que los recursos empleados pueden cuantificarse por número de trabajadores, tiempo total empleado, horas máquina, etc. En otras palabras, la medición de la productividad resulta de valorar adecuadamente los recursos empleados para producir o generar ciertos resultados. (p. 21).

La productividad en toda empresa es imperiosa, porque midiendo la productividad se van tomando decisiones trascendentales, en cuanto a los recursos empleados.

2.4. Marco Legal

2.4.1. NIIF 9 Instrumentos Financieros

Según NIIF 9 Instrumentos Financieros, (2014) nos detalla lo siguiente:

Enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendamientos.

5.5.15. A pesar de lo establecido en los párrafos 5.5.3 y 5.5.5, una entidad medirá siempre la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo para:

- a) Cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos que procedan de transacciones que están dentro del alcance de la NIIF 15 y que:
 - (i) no contiene un componente financiero significativo (o cuando la entidad aplica la solución práctica para los contratos que son a un año o menos) de acuerdo a la NIIF 15; o
 - (ii) Contienen un componente financiero significativo de acuerdo con la NIIF 15, si la entidad elige como su política contable a medir la corrección de valor por pérdidas a un importe igual a las pérdidas crediticias esperadas durante el tiempo de vida del activo. Esa política contable se aplicará a todas las cuentas por cobrar comerciales o activos de los contratos pero puede aplicarse por separado a las cuentas por cobrar comerciales y activos de los contratos. (p. 16).

Según NIIF 9 Instrumentos Financieros las empresas pueden elegir como política contable, la medición de la corrección de valor por pérdidas crediticias durante el tiempo de vida del activo. Además las cuentas por cobrar no contienen componente financiero porque son cuentas de realización al momento de vender la cartera, de acuerdo al grado de la madurez de la cartera morosa, por lo tanto no se pierde el 100% de la cartera vencida.

Según NIIF 9 Instrumentos Financieros, (2014) señala lo siguiente:

Medición de las pérdidas crediticias esperadas

- 5.5.17. Una entidad medirá las pérdidas crediticias esperadas de un instrumento financiero de forma que refleje:
- a) un importe de probabilidad ponderada no sesgado que se determina mediante la evaluación de un rango de resultados posibles;
 - b) el valor temporal del dinero; y
 - c) la información razonable y sustentable que está disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.
- 5.5.18. Al medir las pérdidas crediticias esperadas, una entidad no necesita necesariamente identificar todos los escenarios posibles. Sin embargo, considerará el riesgo o probabilidad de que ocurra una pérdida crediticia, reflejando la posibilidad de que ocurra y de que no ocurra esa pérdida crediticia, incluso si dicha posibilidad es muy baja.”

- 5.5.19. El periodo máximo a considerar para medir las pérdidas crediticias esperadas es el periodo contractual máximo (incluyendo opciones de ampliación) a lo largo del cual está expuesta la entidad al riesgo crediticio, y no a un periodo más largo, incluso si ese periodo más largo es congruente con la práctica de los negocios”. (p. 16 - 17).

Según NIIF 9 Instrumentos Financiero a través de esta ley se podrá llegar al análisis de las pérdidas en las cuentas por cobrar, cuando la empresa comienza a provisionar los saldos vencidos de acuerdo a los días impagos por los clientes; sin embargo, se puede utilizar las reestructuras de créditos.

2.4.2. NIIF para Pymes – Sección 11

Según NIIF para Pymes - Sección 11, (2013) describe lo siguiente:

Reconocimiento inicial de activos financieros y pasivos financieros

- 11.12. Una entidad sólo reconocerá un activo financiero o un pasivo financiero cuando se convierta en una parte de las condiciones contractuales del instrumento.

Notas:

Las partidas por cobrar o por pagar de forma incondicional se reconocen como activos o pasivos cuando la entidad se convierte en parte del contrato y, como consecuencia de ello, tiene el derecho legal a recibir efectivo o la obligación legal de pagarlo.

Los siguientes acuerdos no se reconocen como activos ni pasivos financieros:

- Las transacciones futuras planeadas, con independencia de sus probabilidades de ocurrencia, no son activos ni pasivos porque la entidad no se ha convertido en parte de ningún contrato.
- Los activos a ser adquiridos o los pasivos a ser incurridos como resultado de un compromiso en firme de comprar o vender bienes o servicios, no se reconocen generalmente hasta que al menos alguna de las partes haya ejecutado sus obligaciones según el contrato. Por ejemplo, una entidad que recibe un pedido en firme generalmente no lo reconoce como un activo (y la entidad que solicita el pedido no lo reconoce generalmente como un pasivo) en el momento del compromiso ya que, por el contrario, retrasa el reconocimiento hasta que los bienes o servicios pedidos hayan sido expedidos, entregados o se haya realizado la prestación. (p. 28).

Medición inicial

- 11.13. Al reconocer inicialmente un activo financiero o un pasivo financiero, una entidad lo medirá al precio de la transacción (incluidos los costos de transacción excepto en la medición inicial de los activos y pasivos financieros que se miden al valor razonable con cambios en resultados) excepto si el acuerdo constituye, en efecto, una transacción de financiación. Una transacción de financiación puede tener lugar en relación a la venta de bienes o servicios, por ejemplo, si el pago se aplaza más allá de los términos comerciales normales o se financia a una tasa de interés que no es una tasa de mercado. Si el acuerdo constituye una transacción de financiación, la entidad medirá el activo financiero o pasivo financiero al valor presente de los pagos futuros descontados a una tasa de interés de mercado para un instrumento de deuda similar. (p. 29).

Según NIIF para Pymes – Sección 11, las cuentas por cobrar son reconocidas por la empresa cuando estas se hayan originado con la naturaleza del giro del negocio y cuando la entidad se convierte en parte del contrato, por lo tanto son considerados dentro del estado de situación financiera de la empresa.

2.4.3. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno

Según la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno señala lo siguiente:

Art. 10.- Deducciones.-

11.- Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.

Las provisiones voluntarias así como las realizadas en acatamiento a leyes orgánicas, especiales o disposiciones de los órganos de control no serán deducibles para efectos tributarios en la parte que excedan de los límites antes establecidos.

La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo a esta provisión y a los resultados del ejercicio en la parte no cubierta por la provisión, cuando se hayan cumplido las condiciones previstas en el Reglamento.

No se reconoce el carácter de créditos incobrables a los créditos concedidos por la sociedad al socio, a su cónyuge o a sus parientes dentro del cuarto grado de consanguinidad y segundo de afinidad ni los otorgados a sociedades relacionadas. En el caso de recuperación de los créditos, a que se refiere este artículo, el ingreso obtenido por este concepto deberá ser contabilizado.

El monto de las provisiones requeridas para cubrir riesgos de incobrabilidad o pérdida del valor de los activos de riesgo de las instituciones del sistema financiero, que se hagan con cargo al estado de pérdidas y ganancias de dichas instituciones, serán deducibles de la base imponible correspondiente al ejercicio corriente en que se constituyan las mencionadas provisiones.

Las provisiones serán deducibles hasta por el monto que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera establezca.

Para fines de la liquidación y determinación del impuesto a la renta, no serán deducibles las provisiones realizadas por los créditos que excedan los porcentajes determinados en el artículo 72 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero así como por los créditos vinculados concedidos por instituciones del sistema financiero a favor de terceros relacionados, directa o indirectamente, con la propiedad o administración de las mismas; y en general, tampoco serán deducibles las provisiones que se formen por créditos concedidos al margen de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero; (p. 17).

De acuerdo a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno determina que toda cuenta por cobrar cuando pasan más de 120 días se considera cuentas incobrables, así mismo dejan de ser cuentas incobrables cuando se empieza a recuperar las cuentas vencidas. Por eso según la ley para estas cuentas incobrable originadas del giro del negocio, realizadas en cada ejercicio a razón del 1% anual sobre los crédito comerciales concedidos en ese ejercicio y que están pendientes de recaudar al cierre del mismo; además la provisión acumulada no puede exceder del 10% de la cartera total.

Las provisiones que sean voluntarias, así como las que dispongan la Ley no serán deducibles para efectos tributarios si exceden los límites establecidos.

2.4.4. Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Según el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno nos detalla lo siguiente:

Art. 28.- Gastos generales deducibles. - Bajo las condiciones descritas en el artículo precedente y siempre que no hubieren sido aplicados al costo de producción, son deducibles los gastos previstos por la Ley de Régimen Tributario Interno, en los términos señalados en ella y en este reglamento, tales como:

3. Créditos incobrables.

Serán deducibles los valores registrados por deterioro de los activos financieros correspondientes a créditos incobrables generados en el ejercicio fiscal y originados en operaciones del giro ordinario del negocio, registrados conforme la técnica contable, el nivel de riesgo y esencia de la operación, en cada ejercicio impositivo, los cuales no podrán superar los límites señalados en la Ley. La eliminación definitiva de los créditos incobrables se realizará con cargo al valor de deterioro acumulado y, la parte no cubierta, con cargo a los resultados del ejercicio, y se haya cumplido una de las siguientes condiciones:

- a) Haber constado como tales, durante dos (2) años o más en la contabilidad;
- b) Haber transcurrido más de tres (3) años desde la fecha de vencimiento original del crédito;
- c) Haber prescrito la acción para el cobro del crédito;
- d) Haberse declarado la quiebra o insolvencia del deudor; y,
- e) Si el deudor es una sociedad que haya sido cancelada.

Esta disposición aplicará cuando los créditos se hayan otorgado a partir de la promulgación del presente reglamento.

También serán deducibles las provisiones para cubrir riesgos de incobrabilidad que efectúan las instituciones del sistema financiero de acuerdo con las resoluciones que la Junta de Política y Regulación Monetaria y Financiera emita al respecto.

No serán deducibles las provisiones realizadas por los créditos que excedan los porcentajes determinados de acuerdo al Código Monetario Financiero así como por los créditos concedidos a favor de terceros relacionados, directa o indirectamente con la propiedad o administración de las mismas; y en general, tampoco serán deducibles las provisiones que se formen por créditos concedidos al margen de las disposiciones de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero.

Los créditos incobrables que cumplan con una de las condiciones previstas en la indicada ley serán eliminados con cargos a esta provisión y, en la parte que la excedan, con cargo a los resultados del ejercicio en curso.

No se entenderán créditos incobrables sujetos a las indicadas limitaciones y condiciones previstas en la Ley de Régimen Tributario Interno, los ajustes efectuados a cuentas por cobrar, como consecuencia de transacciones, actos administrativos firmes o ejecutoriados y sentencias ejecutoriadas que disminuyan el valor inicialmente registrado como cuenta por cobrar. Este tipo de ajustes se aplicará a los resultados del ejercicio en que tenga lugar la transacción o en que se haya ejecutoriado la resolución o sentencia respectiva.

Los auditores externos en los dictámenes que emitan y como parte de las responsabilidades atribuidas a ellos en la Ley de Régimen Tributario Interno, deberán indicar expresamente la razonabilidad del deterioro de

los activos financieros correspondientes a créditos incobrables y de los valores sobre los cuales se realizaron los cálculos correspondientes por deterioro. (pp. 20 - 22-23).

Según el Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno indica que los créditos incobrables serán deducibles, si de acuerdo a la ley no han superado los límites prescritos. La eliminación de las cuentas incobrables será definitiva cuando cumpla algunas condiciones impuestas en el reglamento.

Capítulo III - METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Metodología

En este capítulo se estableció técnicas y procedimientos aplicados con el objetivo de encontrar alternativas que mejoren el manejo de las cuentas por cobrar. Se utilizó el método analítico, histórico y documental, que permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa, además del uso del método de la entrevista mediante la recolección de datos y la información proporcionada por parte de la empresa debidamente evidenciados, ayudaron a la adecuación de soluciones que implicaron en las recomendaciones del problema para obtener resultados deseados.

3.1.1. Tipo de Investigación

La investigación que se planteó fue de tipo descriptiva y explicativa, se buscó en desde el primer momento describir las variables en estudio, al mismo tiempo establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos objeto de estudio.

3.1.2. Enfoque de la Investigación

El enfoque de este proyecto de investigación fue cualitativo, por lo tanto, se utilizaron métodos de medición y se presentaron los resultados obtenidos, basados en acontecimientos históricos.

Se aplicó este enfoque porque se analizó la liquidez de la empresa en relación a las cuentas por cobrar, porque la liquidez es la parte más sensible de los estados de situación financiera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., al ser parte del activo corriente representan un elemento primordial y fundamental dentro del giro del negocio.

3.1.3. Técnicas de Investigación

Para el presente proyecto se utilizó las siguientes técnicas:

Técnicas de investigación documental: Se aplicó en la consulta de páginas web, libros, revistas, y notas de autores relacionados a las cuentas por cobrar.

Observación directa: Se utilizó la técnica de la observación directa para analizar el comportamiento de los fenómenos que acaecen en los procedimientos con relación a las cuentas por cobrar, determinando las recomendaciones en el informe final de dicha técnica.

Entrevista: Se realizó con el objetivo de obtener diversas opciones o repuestas que permitieron determinar el motivo de los problemas que existen, como ayuda para aclarar dudas de aquellas interpretaciones erróneas que existieren dentro del proceso de análisis.

3.1.4. Población y Muestra

Población: Para determinar la población, se estableció que la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A está conformada por las áreas de crédito y cobranza, contabilidad y gerencia, departamentos que están ligados directamente con el tema de análisis.

Tabla N° 3 – Población y Muestra

POBLACIÓN	N°
GERENCIA GENERAL	1
CONTADOR	1
ASISTENTE CONTABLE	1
ASISTENTE DE GERENCIA	1
ANALISTA DE CREDITO Y COBRANZA	1
TOTAL	5

Fuente: COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Muestra: La muestra tomada para esta investigación son 3 colaboradores de la empresa, son los siguientes: el gerente general, el contador y el jefe de crédito y cobranza.

Tabla N° 4 – Muestra de la población

POBLACIÓN	N°
GERENCIA GENERAL	1
CONTADOR	1
JEFE DE CREDITO Y COBRANZA	1
TOTAL	3

3.2. Análisis de los Resultados

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se revisó los Estados Financieros de la empresa, se evaluó el desempeño y la situación financiera de las cuentas por cobrar.

Además se realizó un análisis histórico de la empresa para determinar cómo se ha originado la morosidad de la cartera de crédito y su incidencia en la liquidez a lo largo del periodo contable y así identificar variables significativas, la relación existente entre las políticas de crédito y el nivel de recaudación de saldos de cuentas por cobrar.

3.3. Resultado de las Entrevistas

3.3.1. Entrevista Realizada al Gerente General de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Concluida la entrevista al Sr José Cordero Gerente General de la compañía, se ha percibido que la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A, es una institución privada establecida hace 2 años, dedicada a la compra y comercialización de electrodomésticos, equipos de audio y video y demás artículos para equipar el hogar.

Las cuentas por cobrar en la empresa representan un activo corriente, es decir que se convierte en dinero a corto plazo dentro de un periodo determinado.


No tienen un manual de procedimientos para el control de las cuentas por cobrar, siendo indispensable para la empresa para lograr que se realicen las recaudaciones en el tiempo establecido y para lograr la liquidez en el tiempo esperado.

Al otorgar créditos a los clientes, la compañía solo recolecta datos de manera empírica pero no analiza, ni evalúa a cada uno de ellos para de esta manera minimizar el riesgo de incobrabilidad de las cuentas.

La mayor parte de sus clientes dependen del sector agrícola, por lo tanto la cobrabilidad para con ellos es de lento proceso, debido a esto la recuperación de la cartera es tardía y por lo tanto la liquidez de la empresa no es fluida. (Ver preguntas en Anexo 2).

Tabla N° 5 – Entrevista al Gerente General Sr. José Cordero Muñoz

TEMA: CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ		
OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar la existencia de políticas de resguardo al momento de otorgar créditos. 2. Constatar la aplicación de manuales de políticas y procedimientos para la calificación de créditos. 	
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	RESPUESTA
Dirigido al Gerente: Sr. José Cordero Muñoz Cargo: Gerente General de la empresa Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A	¿La empresa aplica políticas de resguardo para otorgar crédito?	No tenemos políticas de resguardo, pero hace poco nos inscribimos en Equifax, por ahora nuestra empresa tiene un departamento de crédito desde hace unos 2 meses, se realizan llamadas por las referencias que pedimos, tenemos una hoja donde recolectamos la mayor cantidad de datos del cliente, entonces pedimos también referencias personales.
	¿La empresa tiene un manual de procedimiento para evaluar la calificación de créditos?	Nosotros no tenemos manual de procedimiento para evaluar la calificación de créditos, pero si aplicamos ciertas políticas porque son indispensables, ya que nuestros clientes solicitan créditos y no cancelan según lo

		<p>convenido; pero tenemos personal tanto en oficina como en campo, que hace las veces de un verificador cuyo trabajo es ir al domicilio y verificar que todo sea cierto, al igual que el jefe de crédito que llama a las personas verificando las referencias.</p>
	<p>¿Qué dificultades se presentan en la recaudación de las cuentas por cobrar?</p>	<p>Tenemos 1 solo local, nosotros dependemos mucho del sector rural porque estamos ubicados en un sector que es netamente agrícola, las dificultades son justamente en el tiempo en donde las personas están esperando la cosecha o en el invierno donde hay sequias o exceso de lluvia, entonces hay pérdidas en los agricultores y eso hace que se atrasen en las cuotas o a veces inclusive han optado por entregarnos el producto porque ya no pueden cancelar, pero nosotros tratamos de hacer hasta lo imposible para que no lo devuelvan, dándoles facilidades de pago con refinanciación de la deuda.</p>
	<p>¿Realiza análisis comparativo de las cuentas por cobrar con el año anterior para conocer sus incrementos o decrementos?</p>	<p>No hemos realizado ningún análisis comparativo, como tenemos poco tiempo en el negocio, nos hemos enfocado en la publicidad e imagen de la empresa.</p>

Fuente: Información tomada de la “Entrevista a el Sr. José Cordero Muñoz”.

Tabla N° 6 – Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Gerente General

ASPECTOS				
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVO	NEGATIVO	
Sr. José Cordero Gerente General de la Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A	¿La empresa aplica políticas de resguardo para otorgar crédito?		No tiene políticas de resguardo para otorgar crédito.	
		Tiene departamento de crédito	Es informal la recolección de datos	
	¿La empresa tiene manual de procedimiento para evaluar la calificación de créditos?			No tiene manual de procedimientos
		Cuenta con personal de campo	El personal no conoce de procedimientos, no reciben capacitaciones.	
		Cuenta con personal de oficina		
	¿Qué dificultad se presentan en la recaudación de las cuentas por cobrar?		Los clientes dependen del sector agrícola y en tiempos de exceso de lluvia y sequia no cancelan sus deudas percibidas.	
	¿Realiza análisis comparativo de las cuentas por cobrar con el año anterior para conocer sus aumentos o disminuciones en las cuentas de los estados financieros?		No han realizado ningún análisis comparativo con el año anterior, para conocer las razones de aumento o disminución en las cuentas de los estados financieros.	

Fuente: Información tomada de la “Entrevista a el Sr. José Cordero”.

3.3.2. Entrevista Realizada al Contador de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A


La COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A posee una amplia cartera de clientes, ya que es una empresa que ofrece diversos productos de audio y video, electrodomésticos y tecnología, pero la solvencia de los clientes no es debidamente analizado al momento de otorgar crédito, solo se recolectan los datos del cliente de forma empírica por lo cual la empresa no tiene control sobre las cuentas por cobrar.

La compañía si cuenta con el proceso de provisión de cuentas por cobrar según lo establecido en la ley, aunque tratan de aplicar estrategias para recuperar el 100% de la cartera.

No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para otorgar créditos, por lo tanto no tienen organización en el control de la cartera de las cuentas por cobrar, lo cual es un riesgo de incremento de las cuentas incobrables. (Ver preguntas en Anexo 3)

Tabla N° 7 – Entrevista al Contador CPA. Mario Lindao

TEMA: CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ		
OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar la existencia de políticas de resguardo al momento de otorgar créditos. 2. Constatar la aplicación de manuales de políticas y procedimientos para la calificación de créditos. 	
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	RESPUESTA
Dirigido al Contador: CPA. Mario Lindao Cargo: Contador de la empresa Comercializadora	¿Cuál es el proceso que la empresa tiene sobre la provisión de cuentas por cobrar dentro de la empresa BARATONSA SA?	Depende de la morosidad del cliente, en tal caso como la ley lo estipula se provisiona sobre el 1% anual de los créditos comerciales concedidos, en realidad aplican estrategias con la finalidad de recuperar al 100%.

<p>El Baraton Baratonsa S.A</p> 	<p>¿Considera usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?</p>	<p>Si por supuesto, porque si la empresa tuviera estipulado un manual de procedimiento y mayor organización para el control de la cartera de las cuentas por cobrar evitaríamos el incremento de cuentas incobrable. Lo único bueno es que la mayor parte de clientes son personas cumplidas pero a veces porque dependen de sus trabajos agrícolas se atrasan, entonces pocas personas son las que entran en morosidad e incluso una vez tuvimos que tomar acciones legales con unos clientes y pero finalmente se pudo resolver.</p>
	<p>¿El incremento de cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa?</p>	<p>Claro que sí, bueno, se podría decir que no todo es incobrable, si hay carteras fuertes, pero hay algunas que están en vigencia desde hace mucho tiempo, desde luego más que todo antes se daba o se extendía un crédito un poco más extenso, ahora se trata de hacer en menor tiempo.</p>
	<p>¿Efectúa indicadores de liquidez y de gestión para el análisis de las cuentas?</p>	<p>La verdad no, porque he estado ocupado en otros temas para la empresa y no he realizado un análisis exhaustivo de los estados financieros, pero si tengo conocimiento que es una función que debo realizarla para poder tener una mejor visión de lo que está ocurriendo dentro de la empresa.</p>

Fuente: Información tomada de la “Entrevista a el CPA. Mario Lindao”.

Tabla N° 8 – Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Contador

ASPECTOS			
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVO	NEGATIVO
<p>CPA. Mario Lindao contador de la Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A</p>	<p>¿Cuál es el proceso que la empresa tiene sobre la provisión de cuentas por cobrar dentro de la empresa BARATONSA S.A.?</p>	<p>Provisiona sobre el 1% anual de los créditos comerciales concedidos</p>	<p>No logran la recuperación del 100% de los créditos comerciales concedidos</p>

¿Considera usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?	Algunas personas son clientes que cumplen con el compromiso adquirido.	No cuentan con un manual de procedimientos y falta organización para el control de la cartera de las cuentas por cobrar
¿El incremento de cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa?	Hay carteras de crédito fuertes que cumplen según la fecha estipulada.	Las cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa.
		Hay cuentas por cobrar que están en vigencia desde hace mucho tiempo
¿Efectúa indicadores de liquidez y de gestión para el análisis de las cuentas?		No efectúa indicadores de liquidez y de gestión para el análisis

Fuente: Información tomada de la “Entrevista a el CPA. Mario Lindao”.

3.3.3. Entrevista Realizada al Jefe de Crédito y cobranza

Tabla N° 9 – Entrevista al Jefe de Crédito y cobranza

TEMA: CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ		
OBJETIVO DE LA ENTREVISTA:	1. Analizar la existencia de políticas de resguardo al momento de otorgar créditos. 2. Constatar la aplicación de manuales de políticas y procedimientos para la calificación de créditos.	
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	RESPUESTA
Dirigido al Jefe de crédito y cobranza: Sr. Carlos Miranda	¿Efectúa un control de morosidad y visitas a los clientes?	Si por supuesto, es más estamos adquiriendo un sistema de facturación contable el cual nos está ayudando mucho a llevar este tipo de control, ya que nos hacía falta para tener un control y organización en el departamento de crédito y cobranza, tratamos en lo posible no descuidar las cuentas pendientes de cobro y de recordarles a los clientes su pendiente de pago y cuando ya

Cargo: Jefe de crédito y cobranza de la empresa Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A		es morosidad hemos llegado incluso a temas legales con clientes.
--	--	--

Fuente: Información tomada de la “Entrevista al Sr Julio López - Jefe de crédito y cobranza”.

Tabla N° 10 - Aspectos positivos y negativos de la entrevista al Jefe de Crédito y cobranza.

ASPECTOS			
ENTREVISTADO	PREGUNTAS	POSITIVO	NEGATIVO
Jefe De Crédito y cobranza	¿Efectúa un control de morosidad y visita a los clientes?	Al momento llevan el control en Excel, sin embargo ya van adquirir un Sistema Contable	Los clientes no se encuentran en casa y al pasar el tiempo de cobro y de no cancelar se ha pensado en tomar medidas legales externas.

Fuente: Información tomada de la “Entrevista al Sr. Julio López - Jefe de Crédito y Cobranza”.

3.4. Resultado de la Observación Directa

La técnica de observación se realizó en la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., en el departamento contable, está ubicada en la provincia de Los Ríos, cantón Vinces, Calle: Bolívar, Intersección Sucre frente a novedades Meggy, con el objetivo de observar las funciones que realizan los encargados de dicha área: Contador y Jefe de Crédito y cobranza.

Se detalla lo que se observó en la empresa.

- Manuales de políticas y procedimientos para cuentas por cobrar.

- Procedimientos para analizar la solvencia de los clientes, al momento de recibir la solicitud de créditos.
- Registros oportunos de cuentas por cobrar y su contabilización.
- Facturación (ventas) y control de tesorería.
- Provisión de las cuentas por cobrar

Recursos que se utilizaron para la aplicación de la técnica de observación directa:

- Fotografías (Anexos)
- Documentos.
- Tabla de técnica de Observación Directa

Concluida la técnica de observación directa en el área de crédito y cobranza del campo contable como se describe en la tabla N° 11, se llegó a la conclusión que no se cuenta con ningún manual de procesos para el área de cuentas por cobrar; además, no realiza el análisis al cliente antes del otorgamiento de crédito, no se registran los movimientos de las cuentas por cobrar al momento de la transacción, no hay un debido control en facturación y tesorería.

Tabla N° 11 Técnica de Observación Directa.

Rasgos a Observar	Si	No	A veces	Comentarios
Manuales de políticas y procedimientos para cuentas por cobrar.		X		No existen manuales de políticas y procedimientos para cuentas por cobrar en la compañía.
Procedimientos para el análisis de la solvencia de los clientes.		X		No existen procedimientos para el análisis de la solvencia de los clientes
Registros oportunos de cuentas por cobrar y su contabilización		X		No se registran oportunamente las cuentas por cobrar
Facturación (ventas) y control de tesorería.		X		Las facturas que se emiten a los clientes, es una documentación que no tiene firmas de

				respaldo (cliente y responsable)
Provisión de las cuentas por cobrar 1%.	X			Si realizan la provisión de cuentas por cobrar por 1%

Fuente: Área Contable de la empresa “COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A”

3.5. Análisis de la Liquidez

Tabla N° 12- Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2015

Total activo corriente

AÑO 2015			
CUENTAS		Rubros	Análisis Vertical
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$	1.800,00	1,03%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$	119.654,03	68,75%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$	(1.196,54)	-0,69%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$	40,18	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$	50,21	
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$	42.087,01	24,18%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$	162.434,89	93,33%
TOTAL ACTIVO	\$	174.052,89	

Fuente: Información proporcionada por la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

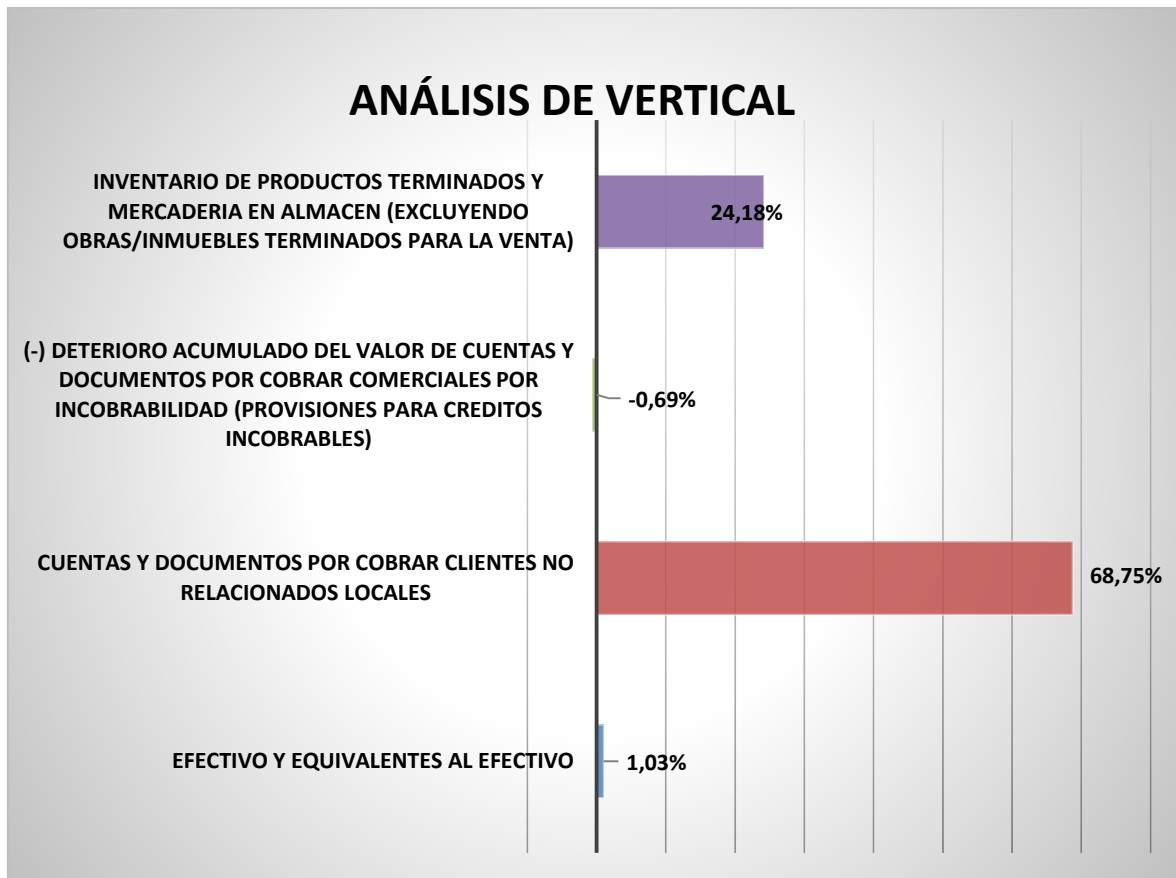


Figura N° 2- Análisis vertical, Total Activo Corriente

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

De acuerdo a la tabla 12 y la figura 2, se evidencia que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., con el 68.75%, dejando en segunda posición al inventario con el 24.18% y con un efectivo al 1.03% de orden de peso financiero, dando a notar que hay una cartera de clientes excesiva en cuentas por cobrar que aún no se han recaudado en su totalidad.

Cuenta de Activo Corriente / Total Activo Corriente

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

Razón Corriente o circulante

$$\begin{aligned} \text{Razón} \\ \text{Corriente} &= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ \\ \text{Razón} \\ \text{Corriente} &= \frac{\$162.434,89}{\$51.174,11} \quad 3,17 \end{aligned}$$

Análisis

De acuerdo al cálculo, el resultado de la Razón Corriente fue de \$3,17 a \$ 1, significa que por cada dólar que la empresa debe a corto plazo tiene \$ 3,17 para cancelar o respaldar sus obligaciones de corto plazo. Con este resultado se diría que la empresa presenta un nivel de liquidez aceptable para responder sus deudas. Sin embargo existen antecedentes que nos indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito.

Prueba ácida

$$\begin{aligned} \text{Prueba Ácida} &= \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}} \\ \\ \text{Prueba Ácida} &= \frac{\$ 162.434,89 - \$ 42.087,01}{\$51.174,11} \quad 2,35 \end{aligned}$$

Análisis

Según el resultado de la prueba ácida es de 2,35 lo que se evidencia que la empresa por cada dólar que debe a corto plazo, tiene para pagar sus obligaciones 2,35 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios. Sin embargo existen antecedentes que nos indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito por lo cual las cuentas por cobrar tardan en recuperarse.

Tabla N° 13 - Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2015

Pasivos corrientes 2015

AÑO 2015		
CUENTAS DE PASIVOS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 51.174,11	100,00%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ -	0,00%
OTROS PASIVOS CORRIENTES OTROS	\$ -	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 51.174,11	100,00%
TOTAL DEL PASIVO	\$ 51.174,11	

Fuente: Información proporcionada por la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

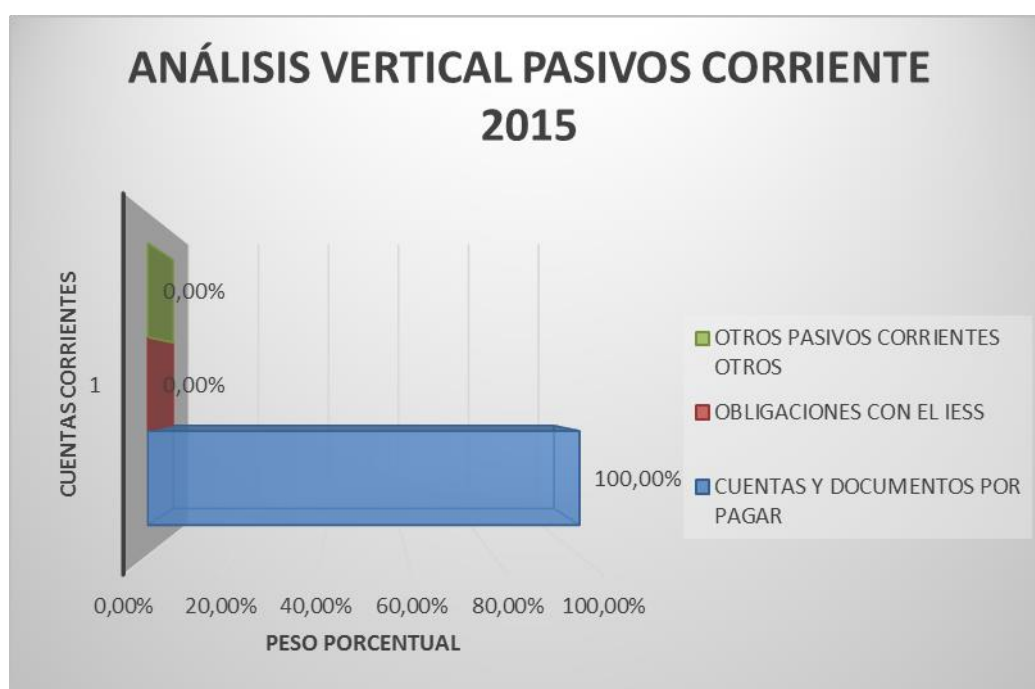


Figura N° 3- Análisis vertical, Pasivos Corrientes 2015

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

De acuerdo a la tabla 13 y la figura 3, Se evidencia que las cuentas y documentos por pagar tienen un 100.00% de representación en el grupo de los pasivos corrientes, lo que se nota que al finalizar el 2015 no contrajo deudas con el IESS y otros pasivos corrientes para que afecten su liquidez.

Cuenta de Pasivo Corriente / Total Pasivo Corriente

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

Tabla N° 14 - Rotación de Cartera del año 2015

ROTACIÓN DE CARTERA 2015	
Ventas a diciembre 2015	\$ 235.515,64
Cuentas por Cobrar	\$ 119.654,03
Rotación en número de veces en el año	1,97

Fuente: Información extraída del estado financiero de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

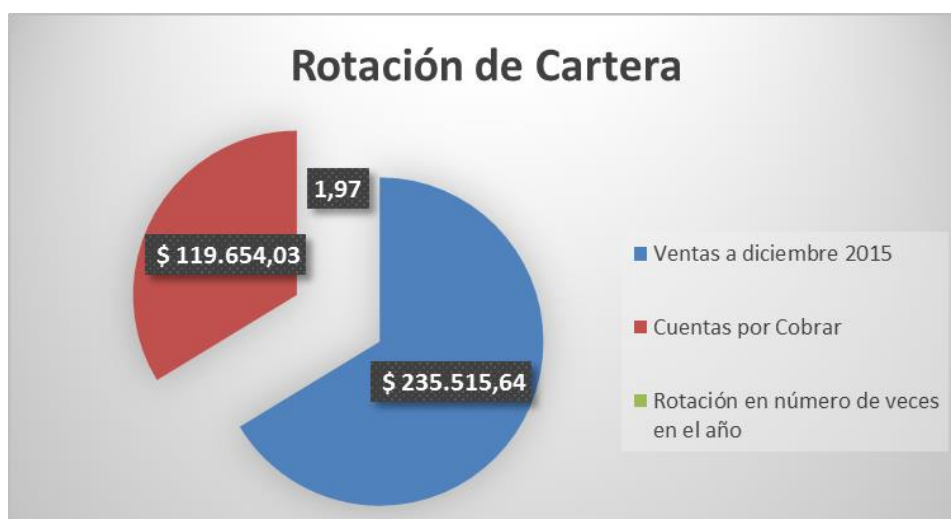


Figura N° 4 - Rotación de Cartera

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Aplicando la siguiente fórmula:

Ventas Brutas / Cuentas por Cobrar

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

De acuerdo a la tabla 14 y la figura 4 la rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en que rota la cartera, es decir este es el tiempo en que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes.

Tabla N° 15 - Período Promedio de Cobro

Período promedio de cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	
Cuentas por Cobrar	\$ 119.654,03
Días comerciales	365
Ventas a diciembre 2015	\$ 235.515,64
Rotación en número de días que se recupera o se cobra la cartera	\$ 185,44

Fuente: Información extraída del estado financiero de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Para obtener este resultado se aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas netas}}$$
$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\$ 119.654,03 \times 365 \text{ días}}{235.515,64} = 185,44$$

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

El período promedio de cobro para el 2015 fue de 185.44 días, es decir este es el tiempo en que nuestros clientes tardan en días para cancelar sus deudas lo que indica falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Tabla N° 16– Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2016

Total activo corriente

AÑO 2016		
CUENTAS	Rubros	Análisis Vertical
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 17.689,57	4,98%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 273.852,01	77,05%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$ (2.738,52)	-0,77%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 54,11	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 3.911,25	
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 35.876,74	10,09%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 328.645,16	92,47%
TOTAL ACTIVO	\$ 355.416,76	

Fuente: Información proporcionada por la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

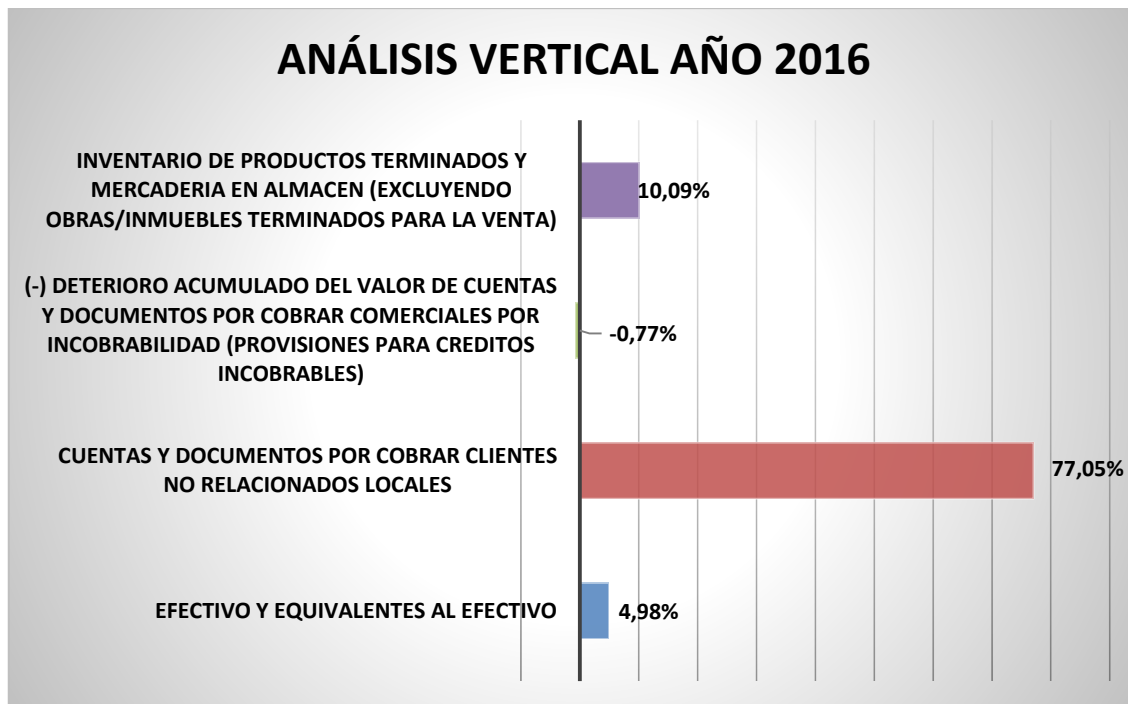


Figura N° 5– Análisis Vertical

Fuente: Información extraída del estado de situación financiera de la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATÓN BARATONSA S.A.

De acuerdo a la tabla 16 y figura 5, se evidencia que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATÓN BARATONSA S.A. representando el 77.05%, dejando en segunda posición al inventario con el 10.09% y con un efectivo al 4.98% en el orden de peso financiero dando a notar que hay una cartera de clientes excesiva en cuentas por cobrar, que aún no se han recaudado en su totalidad. Se Aplicó la siguiente fórmula:

$$\text{Cuenta de Activo Corriente} / \text{Total Activo Corriente}$$

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

Razón Corriente o circulante

$$\begin{aligned} \text{Razón} \\ \text{Corriente} &= \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} \\ \\ \text{Razón} \\ \text{Corriente} &= \frac{\$328.645,16}{\$18.911,69} \quad 17,38 \end{aligned}$$

Análisis

De acuerdo al cálculo, el resultado de la Razón Corriente fue de \$17,38 a \$ 1, significa que por cada dólar que la empresa debe a corto plazo tiene \$ 17,38 para cancelar o respaldar sus obligaciones de corto plazo. Con este resultado se diría que la empresa presenta un nivel alto de liquidez para responder sus deudas; sin embargo existen antecedentes que nos indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito.

Prueba ácida

$$\begin{aligned} \text{Prueba Ácida} &= \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}} \\ \\ \text{Prueba Ácida} &= \frac{\$ 328.645,16 - \$ 35.876,74}{\$18.911,69} \quad 15,48 \end{aligned}$$

Análisis

Según el resultado de la prueba ácida es de 15,48 lo que se evidencia que la empresa por cada dólar que debe a corto plazo, tiene para pagar sus obligaciones 15,48 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios. Sin embargo existen antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito por lo cual las cuentas por cobrar tardan en recuperarse.

Tabla N° 17 – Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2016

Pasivos corrientes 2016

AÑO 2016		
CUENTAS DE PASIVOS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 14.375,03	3,85%
OBLIGACIONES CON EL IEES	\$ 3.635,86	0,97%
OTROS PASIVOS CORRIENTES	\$ 900,80	0,24%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 18.911,69	5,06%
TOTAL PASIVOS	\$ 373.744,83	

Fuente: Información proporcionada por la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

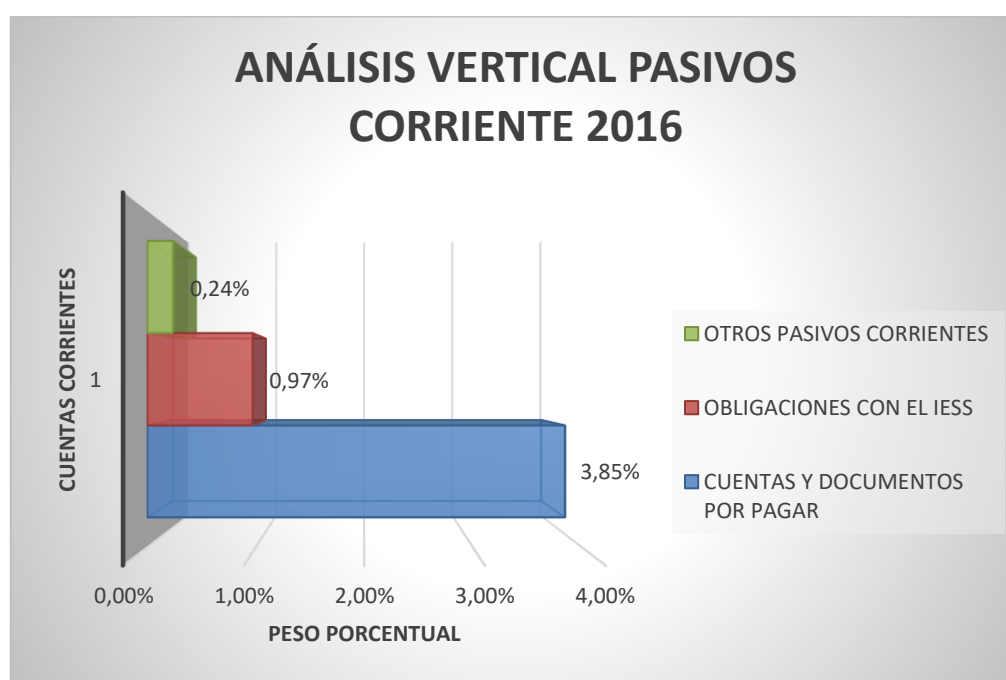


Figura N° 6– Análisis Vertical del Pasivo Corriente 2016

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

De acuerdo a la tabla 17 y la figura 6 se evidencia que las cuentas por pagar y documentos por pagar tienen un 3.85% de representación en el grupo de los pasivos

corrientes, mientras con el 0.97% las obligaciones contraídas con el IESS y un mínimo porcentaje de representación son otros pasivos corrientes con el 0.24%.

Cuenta Pasivo Corriente / Total Pasivo Corriente

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

Tabla N° 18 – Rotación de Cartera del año 2016

ROTACIÓN DE CARTERA 2016	
Ventas a diciembre 2016	\$ 391.151,42
Cuentas por Cobrar	\$ 273.852,01
Rotación en número de veces en el año	1,43

Fuente: Información extraída del estado financiero de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

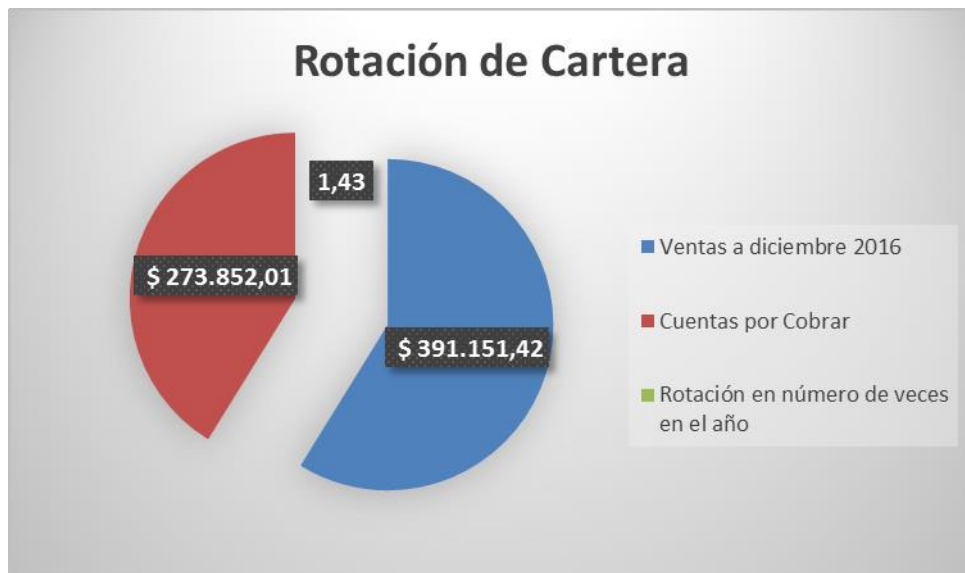


Figura N° 7 – Rotación de Cartera

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Se aplicó la fórmula de rotación de cartera:

$$\text{Ventas Brutas} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

De acuerdo a la tabla 18 como se indica en la figura 7 la rotación de cartera del año 2016, fue de 1.43 veces en que rota la cartera, es decir este es el tiempo en que la empresa le toma en cobrar la cartera a sus clientes.

Tabla N° 19 – Período Promedio de Cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	
Cuentas por Cobrar	\$ 273.852,01
días comerciales	365
Ventas a diciembre 2016	\$ 391.151,42
Rotación en número de días que se recupera o se cobra la cartera	\$ 255,54

Fuente: Información extraída del estado financiero de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Para obtener este resultado se aplicó la siguiente formula:

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\$ 273.852,01 \times 365 \text{ días}}{391.151,42} = 255,54$$

Fuente: Tomado del libro de Análisis Financiero

El período promedio de cobro para el 2016, fue de 255.54 días, es decir este es el tiempo en que nuestros clientes tardan en días para cancelar sus deudas lo que indica falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Tabla N° 20 - Análisis Horizontal del Total del Activo Corriente del año 2015 y 2016

Total de Activo Corriente

ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 2015 - 2016				
CUENTAS	2015	2016	VARIACIÓN ABSOLUTA	VARIACIÓN RELATIVA
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 1.800,00	\$ 17.689,57	\$ 15.889,57	882,75%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 119.654,03	\$ 273.852,01	\$ 154.197,98	128,87%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$ (1.196,54)	\$ (2.738,52)	\$ (1.541,98)	128,87%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 40,18	\$ 54,11		
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 50,21	\$ 3.911,25		
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 42.087,01	\$ 35.876,74	\$ (6.210,27)	-14,76%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 162.434,89	\$ 328.645,16	\$ 166.210,27	102,32%
TOTAL ACTIVO	\$ 174.052,89			

Fuente: Información proporcionada por la Superintendencia de Compañías de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

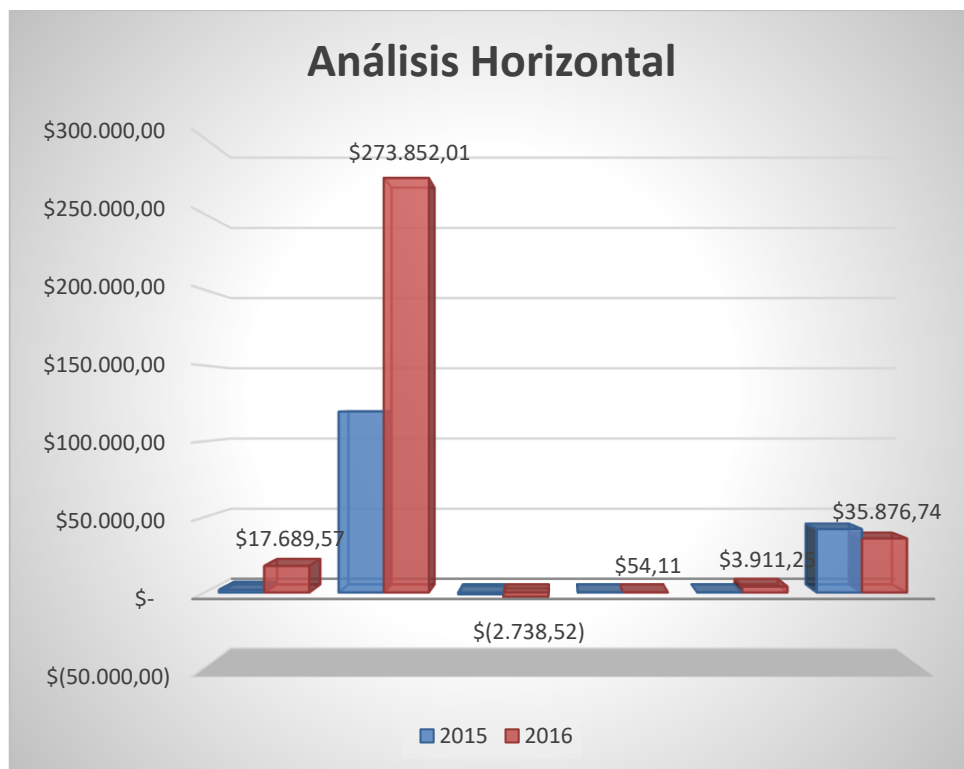


Figura N° 8 - Análisis Horizontal del Total del Activo Corriente del año 2015 y 2016

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Según los resultados del análisis horizontal entre el año 2015 (periodo 6 meses por inicio de operaciones de la empresa) y 2016 (periodo 12 meses), existe un incremento en el efectivo de \$ 15.889,57; cuentas por cobrar \$ 154.197,98 y una reducción en el inventario de \$ 6.210,27, lo que implica que existieron muchas ventas a créditos sin un respectivo análisis crediticio adecuado, originando una disminución en los inventarios y un aumento de cartera por cobrar.

Tabla N° 21 Comparación de indicadores de liquidez entre 2015 – 2016

COMPARACIÓN 2015 - 2016		
Razones	2015	2016
Circulante	3,17	17,38
Ácida	2,35	15,48

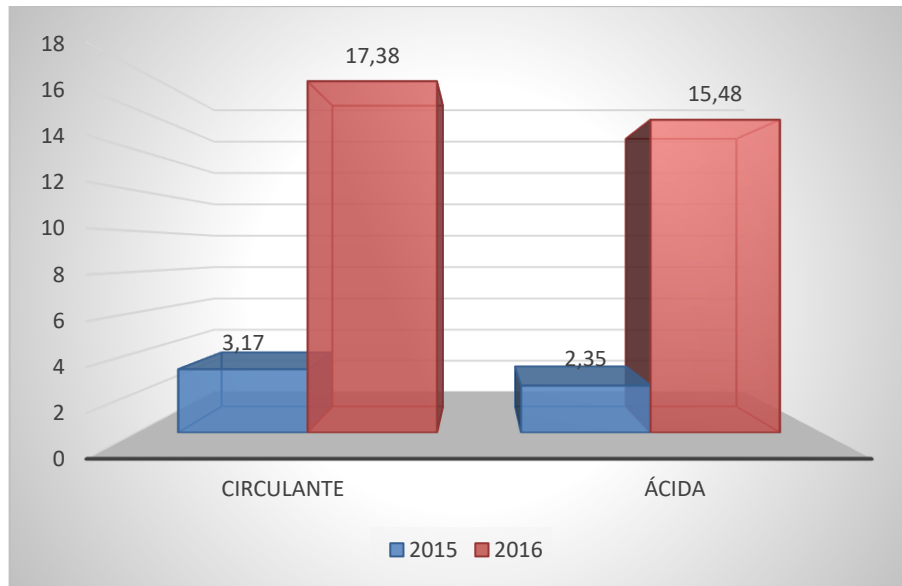


Figura N° 9 Comparación de liquidez entre períodos 2015 - 2016

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Según la tabla 21 y figura 9 podemos constatar que entre el año 2015 (periodo 6 meses por inicio de operaciones) y 2016 (periodo 12 meses) la empresa tuvo una razón circulante en aumento pasando de 3,17 a 17,38 y una prueba ácida de 2,35 a 15,48; como se había mencionado en los análisis individuales de cada uno, se evidenció que poseen un nivel alto de liquidez; sin embargo de acuerdo a las entrevistas y al resultado de la observación directa pudimos constatar la falta de políticas crediticias y de cobranza, además de que no realizan análisis de crédito a sus clientes. Con todos estos antecedentes las cifras que se presentan en los indicadores de liquidez no representa la realidad.

Tabla N° 22 – Comparación de Indicadores de Gestión 2015 - 2016

COMPARACIÓN 2015 - 2016		
Razones	2015	2016
Rotación de Cartera	1,97	1,43
Período promedio de Cobro	185,44	255,54

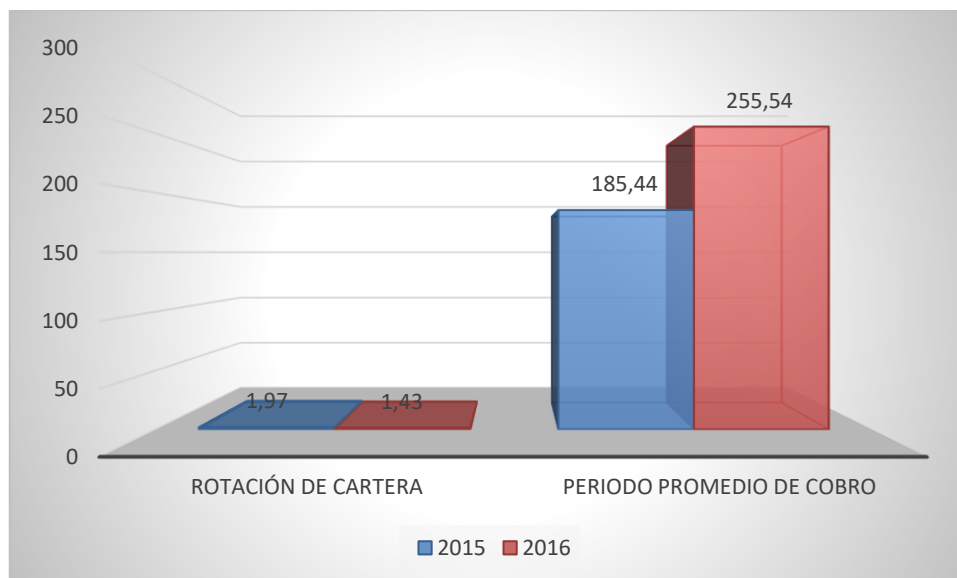


Figura N° 10 Comparación de indicadores de gestión entre períodos 2015 - 2016

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Según la tabla 22 y figura 10 se evidencia que entre el año 2015 (periodo 6 meses por inicio de operaciones) tuvo una rotación de cartera de 1,97; casi 2 veces y 2016 (periodo 12 meses) bajo la rotación de cartera a 1,43 veces lo que refleja la falta de políticas de crédito, porque lo ideal es que debería la cartera rotar más veces para recuperarla en menos tiempo.

Tabla N° 23 – Cuadro comparativo de empresas comerciales 2015

CUADRO COMPARATIVO DE EMPRESAS COMERCIALES 2015		
EMPRESAS	ROTACIÓN DE CARTERA	PERIODO PROMEDIO DE COBRO
COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A	1,97	185,44
WHIRLPOOL ECUADOR S.A	5,94	61,47
ELECTROLUX S.A	3,82	95,52
VIAPCOM CIA LTDA.	3,99	91,59

Fuente: Información extraída de los Estados Financieros proporcionados por la Superintendencia de Compañías.

Según la tabla 23 del cuadro comparativo, se constata los indicadores de gestión de empresas similares a la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A, en el que se evidencio las diferentes veces de rotación de cartera, que por lo general deberían ser de 4 o más veces y a su vez los días deberían ser menos que los 185,44 que tiene la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., lo que se confirma el problema que tiene la empresa para la recuperación de cartera de clientes.

Tabla N° 24–Análisis del Reporte de morosidad año 2015

AÑO 2015							
	NORMAL 1,00%	ADEVERTENCIA 6,00%	DUDOSO 20,00%	RIESGOSO 60,00%	PERDIDA 100,00%		
POR VENCER	1 - 8	9 - 30	31 - 60	61 - 120	MAS DE 121	TOTAL CARTERA	
CARTERA	\$71.792,42	\$28.716,97	\$9.572,32	\$4.786,16	\$2.393,08	\$2.393,08	\$119.654,03

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Como se evidencia en el reporte de morosidad de la cartera del 2015 en la tabla N° 23, la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATONBARATONSA S.A. cerró sus operaciones del 2015 con una cartera de más de 121 días de perdida con un valor de \$ 2393.08, que son provisionados con el 100%.

Tabla N° 25 - Análisis del Reporte de morosidad año 2016

AÑO 2016							
	NORMAL 1,00%	ADEVERTENCIA 6,00%	DUDOSO 20,00%	RIESGOSO 60,00%	PERDIDA 100,00%		
POR VENCER	1 - 8	9 - 30	31 - 60	61 - 120	MAS DE 121	TOTAL CARTERA	
CARTERA	\$82.155,61	\$32.862,24	\$10.954,08	\$5.477,04	\$2.738,52	\$2.738,52	\$136.926,01

Fuente: Información extraída del Departamento Contable de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

Según los datos extraídos del reporte de morosidad del 2016 de la tabla N° 24, señala que la cartera en pérdida cuenta con \$2738.52 provisionados al 100%

Capítulo IV - INFORME FINAL

4.1 Informe Técnico

Una vez culminado el trabajo de investigación, se procede a elaborar el respectivo Informe técnico, de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., con respecto a las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, y sus análisis con los indicadores financieros, que permita medir la liquidez real de la compañía.

Tabla N° 26 Desarrollo del Informe Técnico

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA	
RAZÓN SOCIAL:	COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.
CLASE DE CONTRIBUYENTE:	Sociedad Anónima
TIPO DE CONTRIBUYENTE:	Sociedad
ACTIVIDAD ECONÓMICA:	Venta al por mayor y menor de artefactos electrodomésticos.
PROVINCIA	LOS RÍOS
CANTÓN	Vinces
EXPEDIENTE	703025
RUC	1291754445001
FECHA DE CONSTITUCIÓN	11 DE JUNIO DEL 2015
PLAZO DE CONSTITUCIÓN	11 DE JUNIO DEL 2065

Tabla N° 27 – Informe Técnico Final de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Falta de Manual de políticas de crédito	Diseñar	Manuales de políticas de crédito para el análisis crediticio	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Minimizar el riesgo de cartera vencida
Falta de Manual de procedimientos de cuentas por cobrar	Diseñar	Manuales de procedimiento para el control de las cuentas por cobrar	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Realizar recaudaciones en el tiempo establecido
Inadecuada contabilización de las cuentas por cobrar	Registro contable	Registrar y diferenciar correctamente las cuentas por cobrar a corto plazo y a largo plazo	TI: diario; RE: Contadora	No se sobrevaloran las cuentas por cobrar
Falta de firmas en documentos de ventas	Control de la facturación	Emitir facturas con firmas de respaldo	TI: diario; RE: Cajero	Respaldo de los documentos mercantiles.
No cuenta con un reporte de administración de cartera para cada vendedor	Reimpresión del documento	Visualizar las edades de morosidad por cliente	TI: 1 día; RE: Jefe de crédito	Mayor control con respecto a la cartera vencida
Ausencia de Control Interno	Guía de Control para la Cartera de clientes	Revisar dos veces por semana los reportes de la cartera de clientes y establecer estrategias de cobro.	TI: semanal RE: Contadora	Información confiable para la toma de decisiones.
Falta de capacitación a los empleados	Capacitación	Dirigida a los empleados en temas de políticas y aplicación de procesos en las cuentas por cobrar	TI: cada 6 meses RE: Gerencia	Aplicación de políticas y manejo de procesos

Poco uso del buró de crédito y no se consulta estado tributario en la página del SRI	Realizar un mejor uso eficiente de la herramienta del buró de crédito Equifax y del Servicio de Rentas Internas	Revisar el historial crediticio y estado tributario en las páginas de Equifax y SRI; para corroborar que no existan obligaciones pendientes con el fisco.	TI: diario RE: Analista de crédito y cobranza	Reportes claros y detallados, mayor precisión de las decisiones crediticias.
No cuentan con un Departamento legal	Crear un departamento legal	Insertar al equipo de trabajo un departamento legal	TI: 1 mes RE: Gerente General	Respaldo y seguridad en la administración del departamento de crédito y cobranza
Problemas con la recuperación de cartera	Vender cartera de clientes	Vender la cartera de clientes que no fue posible recuperar, a una entidad financiera	TI: 5 días RE: Gerente General	Recuperar un porcentaje de la cartera.
Ausencia de análisis de los Indicadores de liquidez y de gestión	Desarrollo y análisis de los indicadores	Analizar los estados financieros con los indicadores de gestión y liquidez.	TI: 1 día RE: Contador	Otorga información financiera actual, válida y precisa.

4.2 Conclusiones

De acuerdo a la investigación realizada en la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A con domicilio en la provincia de los Ríos, cantón Vinces, Calle: Bolívar, Intersección Sucre frente a novedades Meggy en cuanto al tema “Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez” podemos tener las siguientes conclusiones.

1. No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y tampoco para los procesos de cobranza.
2. No se otorga un reporte de administración de cartera de créditos por cliente, a los vendedores.

3. No tienen un control interno con respecto al otorgamiento del crédito y a la administración de la cartera, por lo que se evidencia los resultados poco beneficiosos para la empresa.
4. Poseen poco tiempo el buró de crédito para el análisis de otorgamiento de crédito, pero no existe un control interno sobre el mismo, por lo que a veces no realizan buen uso de la herramienta.
5. La empresa no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos y de cobranza, al igual que en temas financieros, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.
6. No se toman medidas legales para la recuperación de la cartera morosa.
7. No efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa.
8. Realizan provisiones al 1% según lo que indica la ley, pero lo ideal sería que realicen una provisión más alta, para evitar riesgos de subestimación de cartera.
9. De acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera del año 2015 se evidenciaron que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATÓN BARATONSA S.A. representando el 68.75%. al igual que el año 2016 que es de 77.05% manteniéndose aun como el activo corriente de mayor peso financiero.
10. De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez de cuentas por cobrar, no representan a síntomas de buena salud financiera, debido a los siguientes antecedente: No poseen políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito por lo que otorga créditos, no se realiza análisis por clientes para el otorgamiento de crédito, parte de las cuentas por cobrar son a largo plazo y fueron mal registradas.
11. Se evidenció mediante el indicador de la razón corriente que la empresa en el año 2015 tiene \$ 3.17 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, mientras que en la prueba ácida sin contar con los inventarios tiene \$ 2.35 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, sin embargo a pesar de tener una imagen de un alto índice de liquidez, también existe cuentas por cobrar que es uno de los rubros de mayor peso financiero y es el que tiene más lenta realización

para convertirse en efectivo. Como se menciona en el análisis de la tabla 21, la empresa no tiene políticas y procedimientos de crédito y cobranza, no maneja un análisis para el otorgamiento de créditos por lo que estas cifras encontradas a través de los indicadores de liquidez, no son totalmente ciertas.

12. También se concluyó que la rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en rotación, a diferencia de año 2016 que fue de 1.43 veces, cuando debería rotar más veces para cobrar la cartera a sus clientes, al no tener políticas estrictamente establecidas, por lo general otorga crédito de 12 a 18 meses, dependiendo de los clientes; por esta razón debería tener más veces en rotación.
13. El período promedio de cobro para el año 2015, fue de 185.44 días, hay una falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A, mientras que en el año 2016 fue de 255.54 días.

4.3 Recomendaciones

Luego de todos los análisis e investigaciones realizadas a la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda elaborar un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de crédito y los procesos de cobro, controlando mejor el riesgo crediticio.
2. Diseñar un reporte de administración de cartera de crédito por cliente para los vendedores, disponiendo de esta manera una mejor información actualizada del vencimiento de las cuentas.
3. Se recomienda revisar y llevar un control constante de las cuentas por cobrar para analizar y cambiar los cupos y plazos asignados de crédito.
4. Establecer métodos para el cobro de clientes, mediante llamadas para que se acerquen a cancelar sus deudas, recordatorios de pago, enviar estados de cuenta para que tengan conocimiento de sus cuentas a vencer.
5. Crear un manual metodológico para análisis de crédito.

6. Revisar el buró de crédito cada vez que el cliente solicita un crédito, para analizar previamente el historial financiero de los clientes, además realizar un mejor uso de esta herramienta a través de capacitaciones.
7. Fortalecer mediante capacitaciones continuas al personal de crédito y cobranza para mejorar el buen manejo de la administración de la cartera y el análisis de los créditos.
8. Se aconseja provisionar un porcentaje más alto para la cartera de crédito sin subestimarla, para evitar riesgos de incremento de cartera
9. Crear un departamento legal para que ayude en temas de morosidad de la cartera o solicitar los servicios legales.
10. Realizar los análisis macroeconómicos para controlar y evaluar los indicadores financieros de la empresa, lo cual permitirá determinar las causantes de las decisiones tomadas y mejorar las estrategias de cobro y crédito.
11. Diseñar un sistema de control adecuado de las fechas de vencimientos de los créditos.
12. Se recomienda monitorear periódicamente los créditos otorgados
13. Hacer un análisis de riesgo por cada cliente
14. Realizar un check list de la documentación requerida para otorgar créditos a los clientes.

CHECK LIST		
CLIENTE:		
DOCUMENTOS PRINCIPALES		
1	Solicitud de Crédito (completamente llena, firmada y sellada por el cliente)	X
2	Carta de Autorización (Buró de Crédito) firmada por el cliente	X
3	Copia a color de la cédula de ciudadanía y certificado de votación	X
4	Copia de planilla de servicios básicos (último pago)	X
5	Copia del Nombramiento del Representante Legal (Para sociedades)	X
6	Estados Financieros actualizados (para sociedades)	X
7	Mínimo una referencia bancaria y comercial	X
8	2 referencias personales	X
9	Solicitar garante si la solicitud de crédito es débil.	X
10	Analizar situación socio económica del cliente	X
11	Evaluar lugar de residencia del cliente	X

Check list para el análisis crediticio

- Analizar situación socio económica del cliente
 - Evaluar lugar de residencia del cliente
 - Verificación de referencias comerciales y personales
 - Solicitar garante cuando la solicitud del crédito sea considerado débil
 - Buró crediticio mínimo de 750 puntos
-

CARTERA DE CLIENTES BARATONSA S.A.									
Clientes	Fecha Inicio de crédito	Fecha de Terminación de crédito	Capital por vencer	Total Cartera por Vendedor					Total crédito
				1 a 5 días	6 a 30 días	31 a 90 días	91 a 120 días	más de 120 días	
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
TOTALES									\$ -

Glosario de términos

Activo. Cuentas representativas de los bienes, derechos y pertenencias, tangibles e intangibles. Las cuentas que conforman esta clase son de naturaleza débito, excepto las relativas a las provisiones, agotamiento, depreciaciones y amortizaciones acumuladas que serán deducidas y presentadas de manera separada de las correspondientes cuentas, así como sus ajustes por inflación, cuando sea pertinente, de acuerdo con las normas vigentes.

Activo corriente o circulante. Valores susceptibles de convertirse en dinero efectivo en el transcurso del año siguiente a la fecha en que se incluyen en el balance. Comprende los bienes y derechos que razonablemente pueden ser convertibles en efectivo o que por su naturaleza pueden estar disponibles en un período no superior a un año.

Activo fijo. Bienes adquiridos, para utilizarlos directamente en el desarrollo de su cometido. Dadas sus características inmovilizan temporalmente capitales, que en el tiempo tenderán a desaparecer por efecto de la depreciación.

Activo intangible. Bienes inmateriales adquiridos o desarrollados por la organización, con el fin de facilitar, mejorar o tecnificar sus operaciones, susceptibles de ser valuados. 2. Expresión contable que agrupa todos aquellos derechos que ha ido adquiriendo la organización para utilizarlos en las operaciones corrientes de su cometido. Como estos valores intangibles suponen inmovilización del capital sujeto a desaparecer por agotamiento, tales como, patentes, marcas, concesiones,...

Activo líquido. Existencia en caja y bancos y otras partidas de activo fácilmente convertibles a efectivo, no asignadas a fines específicos distintos al pago de una partida de pasivo circulante, o una inversión fácilmente realizable.

Activos Netos. Activos menos pasivos.

Análisis de estados financieros. Actividad realizada para determinar variaciones en los saldos de las cuentas deudoras o acreedoras a través del tiempo, para una correcta interpretación de la información en ellos contenida.

Análisis financieros. Conjunto de principios, procedimientos y técnicas utilizadas para transformar la información reflejada en los estados e informes contables, en información procesada para ser utilizada en la toma de decisiones económicas.

Análisis horizontal. Examen de los estados e informes contables, pertenecientes a varios períodos contables, con el fin de determinar variaciones y tendencias de las cuentas.

Análisis vertical. Examen de los estados e informes contables, perteneciente a un mismo período contable con el fin de determinar relaciones importantes entre las diferentes cuentas.

Anexo de Cuentas por Cobrar. El listado de saldos de los clientes, totalizado.

Cuenta por cobrar. Derechos ciertos, en moneda nacional o extranjera, originados en la prestación de servicios o venta de bienes. Deben registrarse por el monto total adeudado y revelarse por el valor que constituye la obligación de pago, a la fecha del informe contable. Las obligaciones contraídas en moneda extranjera o mediante pactos de reajuste, deben ajustarse a su valor actual, utilizando las tasas de cambio o unidades de reconvención correspondientes, certificadas o informadas por las autoridades competentes.

Cuenta por Pagar. Una deuda que se tiene con un acreedor, por la compra a crédito de bienes o servicios. La forma utilizada para resumir una transacción, o su aprobación, su registro y su pago.

Indicador. Medición utilizada para determinar la situación de un mercado o de una economía.

Índice. Indicador que tiene por objeto medir las variaciones de un fenómeno económico o de otro orden referido a un valor que se tome como base en un momento dado. 2. Relación de precios, de cantidades, de valores, entre dos períodos dados. 3. Coeficiente que resulta de relacionar partidas, rubros de carácter económico.

Liquidez. Mayor o menor facilidad que tiene el tenedor de un título o un activo para transformarlo en dinero en cualquier momento.

Obligaciones. Compromisos por medio de los cuales se reconoce deudas o se compromete su pago en otra prestación o entrega.

Obligaciones bancarias. Créditos otorgados por el banco a sus clientes.

Obligaciones financieras. Cuentas que representan el valor de los créditos contraídos, como resultado de la obtención de recursos financieros provenientes de instituciones financieras públicas o privadas, u otras entidades, nacionales o extranjeras.

Pasivo. Obligaciones exigibles, derivadas de hechos pasados, y adquiridas en desarrollo de su actividad financiera, económica y social, que deben ser pagadas o reembolsadas en el futuro, mediante la transferencia de recursos, bienes o servicios.

Pasivo Contingente. El pasivo potencial que puede convertirse en pasivo real, si ciertos eventos llegaran a suceder

Pasivo corriente, circulante o a corto plazo. Obligaciones que se ha contraído y cuyo pago debe ser atendido durante el año siguiente a la presentación del balance

Pasivo diferido. Obligaciones que deben ser atendidas en períodos fiscales posteriores al de la presentación del balance, derivados de una percepción del balance, anticipada de derechos.

Recuperación de cartera. Ingresos provenientes del recaudo de las cuentas por cobrar correspondientes a vigencias anteriores que en su momento se consideran irrecuperables o que no se registraron al cierre del ejercicio fiscal.

Refinanciamiento. Operación por la cual un prestamista obtiene fondos de otros prestamistas para cubrir el crédito otorgado a un tercero.

Rendimiento. Relación porcentual que existe entre la renta que genera un activo financiero y su precio de mercado.

Rendimiento financiero. Valor de los ingresos obtenidos, provenientes de las inversiones o depósitos efectuados en moneda nacional o extranjera, la prestación de servicios de crédito, la reexpresión de los activos en moneda extranjera u otra operación financiera.

Rentabilidad. Beneficio que se obtiene de una inversión o en la gestión de una empresa. Relación entre la utilización proporcionada por un título y el capital invertido en su adquisición.

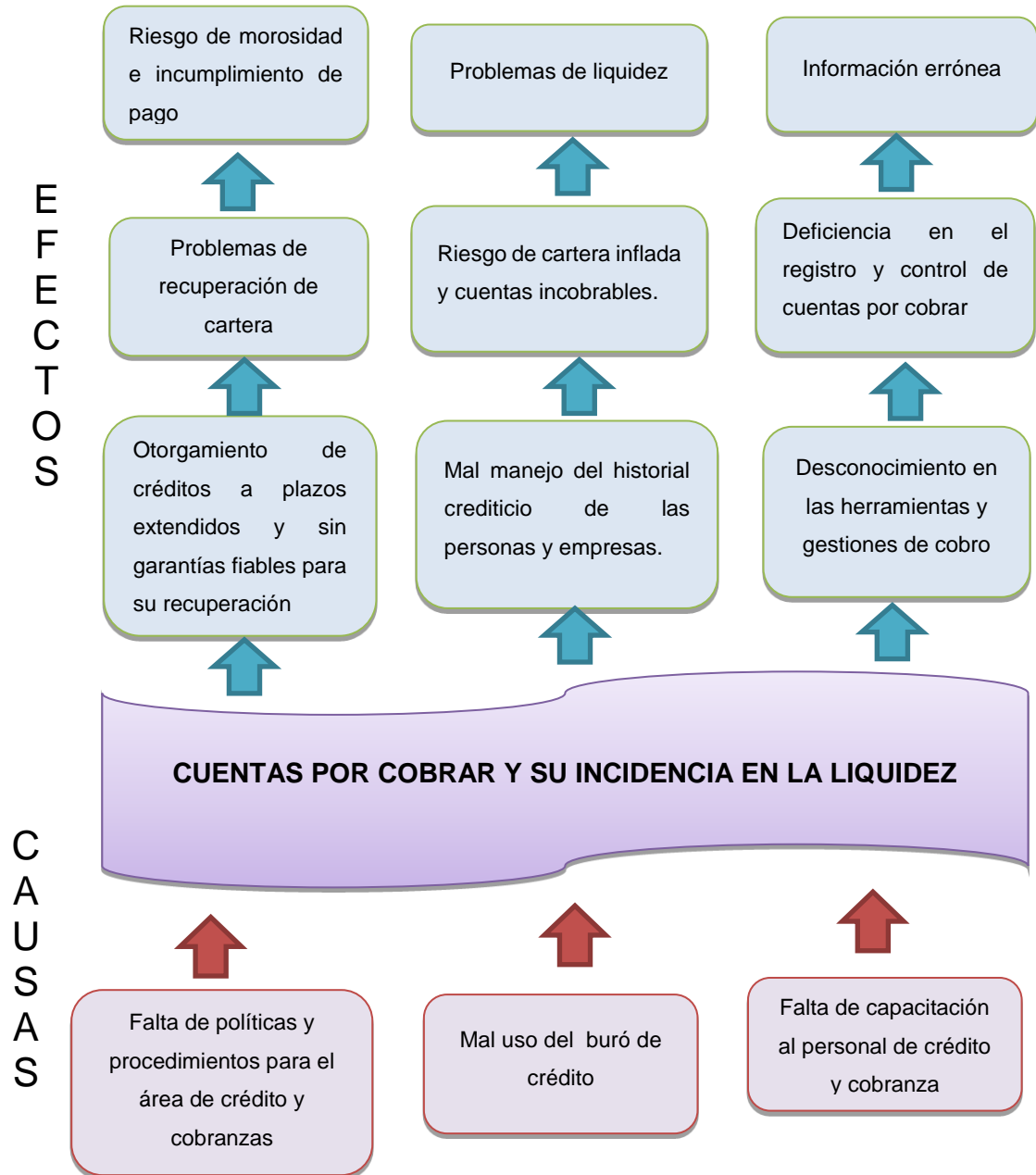
BIBLIOGRAFÍA

- Blanco escobar, L. G., & Gómez Martínez, J. A. (1995). Cuentas Incobrables. En *Administración financiera de las cuentas por cobrar* (pág. 34). Recuperado el 24 de Abril de 2017, de <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/38109/1/blancoescobar.pdf>
- Cruz , C. L. (2012). Evaluación del sistema de control interno y su incidencia en el proceo de las cuentas por cobrar de la Asociación de Pobladores y productores de MIRAFLOR "FORO MIRAFLOR". Managua.
- De La Hoz Suárez, B., Ferrer, M. A., & De La Hoz Suárez, A. (2008). Indicadores de rentabilidad. *Revista de Ciencias Sociales (RCS)*, 94.
- Deléchat, C., Henao, C., Muthoor, P., & Vtyurina, S. (2014). En *Los factores determinantes de las reservas de liquidez en América Central* (pág. 102).
- Encalada, L. (2016). *Provisión de las cuentas por cobrar y su efecto en los estados financieros de la compañía Intvescom S.A.* Guayaquil: Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría - CPA.
- Fernandez , N. (15 de junio de 2009). *PROCEDIMIENTOS DE CONTROL INTERNO DE LAS CUENTAS POR COBRAR EN LAS EMPRESAS DE CONSTRUCCIÓN DE LA INDUSTRIA PETROLERA CASO: MUNICIPIO MARACAIBO*. Obtenido de Revista Electronica de Gerencia Empresarial: <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/coeptum/article/viewArticle/238/588>
- Fowler Newton, E. (2012). Definición de contabilidad. En *Contabilidad básica* (pág. 45). Buenos Aires: Macchi.
- García Del Junco, J., & Casanueva Rocha, C. (2006). Definición d empresa. En *Prácticas de la Gestión Empresarial* (pág. 3). Mc Graw Hill.
- Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). Liquidez. En G. Guajardo Cantú, & N. E. Andrade de Guajardo, *Contabilidad financiera* (5 ed., pág. 158). México D.F.: Mc_Graw Hill. Recuperado el 23 de aBRIL de 2017
- Guitman, L. J., & Zutter, C. J. (2012). Liquidez. En *Principios de administración financiera* (págs. 62 - 63). México: PEARSON EDUCACIÓN.
- Gutiérrez Pulido, H. (2010). Productividad. En *Calidad total y productividad* (pág. 21). México D.F.: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

- IASB. (2013). *NIIF para Pymes - Sección 11*.
- IASB. (2014). *NIIF 9 Instrumentos Financieros*.
- Label, W., de León Ledesma, J., & Ramos Arriagada, R. A. (2012). Cuentas por cobrar (o clientes). En W. Label, J. de León Ledesma, & R. A. Ramos Arriagada, *Contabilidad para no contadores: una forma rápida y sencilla de entender la contabilidad*. Ecoe Ediciones.
- (s.f.). *Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Guayaquil.
- Mokate, K. M. (2001). Eficiencia económica. En *Eficacia, eficiencia, equidad y sostenibilidad. ¿Qué queremos decir?* (pág. 6). Washington, D.C.
- Nava Rosillón, M. A. (2009). Liquidez y solvencia. *Revista venezolana de gerencia*, 613.
- Panchano, A. (2013). *Eficiencia y productividad en las empresas*.
- (s.f.). *Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno*. Guayaquil.
- Stickney, C. P., Well, R. L., Schipper, K., & Francis, J. (2012). Cuentas por cobrar. En *Contabilidad Financiera: Una introducción a conceptos, métodos y usos* (pág. 51). Buenos Aires, Argentina: Cengage Learning Argentina.
- Urías Valiente, J. (2013). Análisis de los estados financieros. En *Los flujos financieros y el análisis financiero: Un enfoque interno* (pág. 4). España.
- Zapata Sánchez, P. (2003). La partida doble. En *Contabilidad básica* (pág. 23).

ANEXOS

Anexo N° 1 Árbol del problema



Fuente: Información tomada de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Figura N° 11 - Árbol del problema

Anexo N° 2 Entrevista realizada al Gerente General de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Entrevista realizada al Sr. José Cordero Muñoz – Gerente General

- 1.- ¿La empresa aplica políticas de resguardo para otorgar crédito?
- 2.- ¿La empresa tiene un manual de procedimiento para evaluar la calificación de créditos?
- 3.- ¿Qué dificultades se presentan en la recaudación de las cuentas por cobrar?
- 4.- ¿Realiza análisis comparativo de las cuentas por cobrar con el año anterior para conocer sus incrementos o decrementos?

Anexo N° 3 Entrevista realizada al Contador de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

Entrevista realizada al Cpa. Mario Lindao – Contador de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

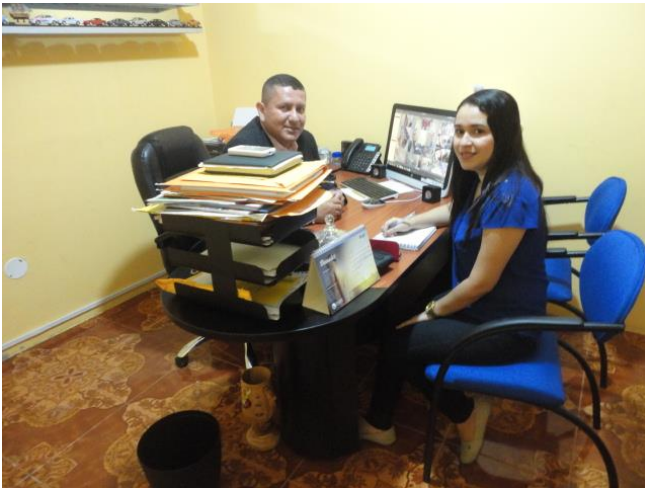
- 1.- ¿Cuál es el proceso que la empresa tiene sobre la provisión de cuentas por cobrar dentro de la empresa BARATONSA SA?
- 2.- ¿Considera usted que las cuentas incobrables son originadas por un mal análisis de crédito? ¿Por qué?
- 3.- ¿El incremento de cuentas incobrables afecta a la liquidez de la empresa?
- 4.- ¿Efectúa indicadores de liquidez y de gestión para el análisis de las cuentas?

Anexo N° 4 Entrevista realizada al Jefe de crédito y cobranza de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A


Entrevista realizada al Jefe de crédito y cobranza

1.- ¿Efectúa un control de morosidad y visitas a los clientes?


Anexo N° 5 Técnica de la Observación



Anexo N° 6 RUC de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A



**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES**



NÚMERO RUC:	1291754445001	
RAZÓN SOCIAL:	COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A	
NOMBRE COMERCIAL:	ALMACENES CREDITONSA	
REPRESENTANTE LEGAL:	CORDERO MUNOZ JOSE MAURICIO	
CONTADOR:	LINDAO VELASQUEZ MARIO ALEJANDRO	
CLASE CONTRIBUYENTE:	OTROS	OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI
CALIFICACIÓN ARTESANAL:	S/N	NÚMERO: S/N

FEC. NACIMIENTO:	FEC. INICIO ACTIVIDADES:
FEC. INSCRIPCIÓN: 16/06/2015	16/06/2015
FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:	FEC. ACTUALIZACIÓN: 06/06/2016
	FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONÓMICA PRINCIPAL

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS

DOMICILIO TRIBUTARIO

Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: BOLIVAR Numero: S/N Interseccion: SUCRE Referencia ubicacion: FRENTE A NOVEDADES MEGGY
Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497 Telefono Trabajo: 052792078


DOMICILIO ESPECIAL

SN

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO DE DIVIDENDOS, UTILIDADES O BENEFICIOS - ADI
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS			
# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS	2	ABIERTOS	1
JURISDICCIÓN	\ ZONA 5\ LOS RIOS	CERRADOS	1



Código: RIMRUC2016000583086
Fecha: 06/06/2016 12:27:13 PM



REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES



NÚMERO RUC:
RAZÓN SOCIAL:

1291754445001
COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001	Estado: ABIERTO - MATRIZ	FEC. INICIO ACT.: 11/06/2015
NOMBRE COMERCIAL: ALMACENES CREDITONSA	FEC. CIERRE:	FEC. REINICIO:

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES Y PIEZAS PARA APARATOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TELÉFONOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: BOLIVAR Numero: S/N Interseccion: SUCRE Referencia: FRENTE A NOVEDADES MEGGY Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497 Telefono Trabajo: 052792078

No. ESTABLECIMIENTO: 002	Estado: CERRADO - LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.: 13/07/2015
NOMBRE COMERCIAL: ALMACENES CREDITONSA	FEC. CIERRE: 06/06/2016	FEC. REINICIO:

ACTIVIDAD ECONÓMICA:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE TELÉFONOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PARTES Y PIEZAS PARA APARATOS Y EQUIPOS DE COMUNICACIÓN
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE ARTEFACTOS ELECTRODOMESTICOS
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE COMPUTADORAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Canton: VINCES Parroquia: VINCES Calle: 9 DE OCTUBRE Numero: S/N Interseccion: 10 DE AGOSTO Referencia: FRENTE AL COLISEO JUSTO MORAN CORNEJO Email: jcordero2009@hotmail.com Celular: 0999617497



Código: RIMRUC2016000583086

Fecha: 06/06/2016 12:27:13 PM

Anexo N° 7 Estados Financiero de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A del año 2015

**COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	1800	
Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes no relacionados (locales)	119654,03	
(-) Deterioro Acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	-1196,54	
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (iva))	40,18	
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impto a la rta))	50,21	
Inventario de prod. Term. Y Mercad. En almacén (Excluyendo obras/Inmuebles terminados para la vta)	42087,01	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		162434,89

ACTIVO NO CORRIENTE

Muebles y Enseres	8188,63	
Equipo de Computación	3540	
Otras Propiedades, Planta y Equipo	1840	
(-) Deterioro Acumulado del valor de Propiedades, Planta y Equipo	-1950,63	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		11618,00
TOTAL DEL ACTIVO		<u>174052,89</u>

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y Documentos por pagar comerciales corrientes	51174,11	
Pasivos Corrientes por beneficios a los empleados - Obligaciones con el IESS	-	
Otros pasivos corrientes (otros)	-	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		51174,11

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y Documentos por pagar no corrientes (A accionistas u otros titulares de derechos representativos de capital)	-	
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes - otras no relacionadas (locales)	-	
Obligaciones con Instituciones financieras - No corrientes	-	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	
TOTAL DEL PASIVO		<u>51174,11</u>

PATRIMONIO

Capital suscrito y/O asignado	800	
Aportes de socios, accionistas, u otros titulares de derechos representativos de capital para futura capitalización	122078,78	
TOTAL PATRIMONIO		122878,78
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>174052,89</u>

GERENTE

CONTADOR

COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

INGRESOS

Ventas netas locales de bienes

Gravadas con tarifa diferente de 0% de Iva

235515,64

TOTAL INGRESOS

235515,64

COSTOS

Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo

122078,78

Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo

171519,85

(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo

-42087,01

TOTAL DE COSTOS

251511,62

GASTOS

Promoción y publicidad

1601,45

Arrendamientos operativos

5607,15

Total Gastos

7208,60

Total Costos y Gastos

258720,22

Pérdida del Ejercicio

-23204,58

Pérdida del Ejercicio

-23204,58

GERENTE

CONTADOR

Anexo N° 8 Estados Financieros de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A del año 2016

**COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016**

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y equivalentes al efectivo	17689,57	
Cuentas y documentos por cobrar clientes corrientes no relacionados (locales)	273852,01	
(-) Deterioro Acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	-2738,52	
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (iva))	54,11	
Activos por impuestos corrientes (crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impto a la rta))	3911,25	
Inventario de prod. Term. Y Mercad. En almacén (Excluyendo obras/Inmuebles terminados para la vta)	<u>35876,74</u>	
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES		328645,16

ACTIVO NO CORRIENTE

Maquinaria, Equipo, Instalaciones y adecuaciones	2340	
Muebles y Enseres	12393,10	
Equipo de Computación	17696,35	
Otras Propiedades, Planta y Equipo	1655,26	
(-) Deterioro Acumulado del valor de Propiedades, Planta y Equipo	<u>-7313,11</u>	
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES		<u>26771,60</u>
TOTAL DEL ACTIVO		<u>355416,76</u>

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Cuentas y Documentos por pagar comerciales corrientes	14375,03	
Pasivos Corrientes por beneficios a los empleados - Obligaciones con el IESS	3635,86	
Otros pasivos corrientes (otros)	<u>900,8</u>	
TOTAL PASIVOS CORRIENTES		18911,69

PASIVOS NO CORRIENTES

Cuentas y Documentos por pagar no corrientes (A accionistas u otros titulares de derechos representativos de capital)	122078,78	
Otras cuentas y documentos por pagar no corrientes - otras no relacionadas (locales)	228854,36	
Obligaciones con Instituciones financieras - No corrientes	<u>3900</u>	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES		<u>354833,14</u>
TOTAL DEL PASIVO		<u>373744,83</u>

PATRIMONIO

Capital suscrito y/O asignado	800	
Resultados Acumulados		
(-) Pérdidas acumuladas de Ejercicios anteriores	-23204,58	
Utilidad del Ejercicio	<u>4076,51</u>	
TOTAL PATRIMONIO		<u>-18328,07</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		<u>355416,76</u>

GERENTE

CONTADOR

COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

INGRESOS

Ventas netas locales de bienes		
Gravadas con tarifa diferente de 0% de Iva	391151,42	
TOTAL INGRESOS		<u>391151,42</u>

COSTOS

Inventario inicial de bienes no producidos por el sujeto pasivo	42087,01	
Compras netas locales de bienes no producidos por el sujeto pasivo	289339,33	
(-) Inventario final de bienes no producidos por el sujeto pasivo	-35876,74	
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	2210	
Mantenimientos y reparaciones	1852	
TOTAL DE COSTOS		<u>299611,6</u>

GASTOS

Sueldos, salarios y demas remuneraciones que constituyen materia gravada del IESS	27216,6	
Beneficios sociales, indemnizaciones y otras remuneraciones que no constituyen materia gravada del IESS	1710,55	
Aporte a la seguridad social (incluye fondo de reserva)	3034,65	
Honorarios profesionales y dietas	4888,84	
Promoción y publicidad	3193,77	
transporte	6351,11	
consumo de combustibles y lubricantes	4835,17	
Gastos de viaje	3650	
Gastos de Gestión	5890	
Arrendamientos operativos	15955,21	
Suministros, herramientas, materiales y repuestos	4543,2	
Mantenimientos y reparaciones	3691,18	
Impuestos, contribuciones, y otros	860	
Otros	1643,03	
TOTAL GASTOS		<u>87463,31</u>
TOTAL COSTOS Y GASTOS		<u>387074,91</u>
Utilidad del Ejercicio		4076,51
(=) Base de cálculo de participación a trabajadores		4076,51
(-) Participación a trabajadores		611,48
Utilidad Gravable		<u>3465,03</u>

GERENTE

CONTADOR

ADMISSIONS
CREDIT UNISA

EN PR

CHAIDE
Savoir Choisir son Investissement de Qualité



GRAND PALAIS





Universidad Laica VICENTE ROCAFUERTE de Guayaquil
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

PROYECTO DE TITULACIÓN

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

TEMA:

“CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ”

Tutora

ECON. JOSEFA ESTHER ARROBA SALTO, MAE., MSC.

Autora

TATIANA JACQUELINE SOLIS CABRERA

Guayaquil, 2017





Diseño de la investigación

Capítulo 1

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA



La Comercializadora El Baraton Baratonsa S.A., es una empresa dedicada a la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca.



La empresa ha evidenciado problemas de liquidez atribuyendo a los créditos otorgados a sus clientes y por la falta de control interno dentro del área de crédito y cobranza.



Ausencia de políticas y procedimientos en el otorgamiento y cobranza de clientes.



Las cuentas por cobrar es el principal activo de la empresa

➤ FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo inciden las cuentas por cobrar en la liquidez de la empresa?



➤ SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

- ¿Los indicadores de actividad de la empresa muestran el nivel de liquidez?
- ¿Las políticas y límites de las cuentas por cobrar afectan a la liquidez de la empresa?
- ¿La eficiencia de recuperación de la cartera, permite que los resultados de liquidez sean los esperados en la empresa?

➤ JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

El Propósito de la presente investigación a mas de constituir un aporte para los estudiantes de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, profesionales, entre otros, tiene una contribución para la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

El desarrollo de este proyecto, sirve de herramienta de apoyo para evitar riesgos de carteras vencidas, mostrando mejores resultado para la toma de decisiones de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A o para cualquier empresa comercializadora con ventas a crédito que deseen aplicar todo el contenido en beneficio de su compañía.

➤ OBJETIVO GENERAL

**Analizar las
cuentas por cobrar
y su incidencia en
la liquidez**



➤ OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Demostrar los indicadores de actividad de la empresa

Objetivo
1



- Examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar.

Objetivo
2



- Interpretar la eficiencia de recuperación de la cartera de cuentas por cobrar.

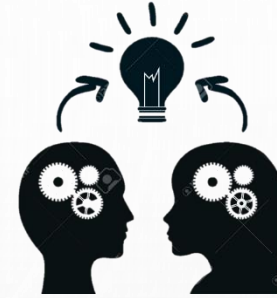
Objetivo
3



➤ DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA

Campo:	Contable
Área:	Crédito y cobranza
Aspecto:	Cartera de crédito de la empresa.
Delimitación temporal:	2015
Tipo de investigación:	Investigación Cualitativa
Marco Espacial:	Bolívar y Sucre
Dirección:	BARATÓN S.A., Vincennes, Los Ríos

➤ IDEA A DEFENDER



La adecuada aplicación de políticas y procesos al momento de otorgar crédito y cobranza de la cartera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. evitará incurrir en riesgos y permitirá mejorar la gestión de cobranzas otorgando liquidez, optimizando recursos y tiempo.



MARCO TEÓRICO

Capítulo II

➤ ANTECEDENTES

- La presente investigación tiene como propósito analizar contable y financieramente el control de las cuentas por cobrar que se llevan al momento de otorgar un crédito.

- Esta investigación se enfoca al control interno de las cuentas por cobrar para el manejo eficiente de los recursos financieros del departamento de cobranza de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.

➤ BASES TEÓRICAS

CUENTAS POR COBRAR

Según Stickney, Well, Schipper, & Francis, (2012)

Comprende los montos adeudados por los clientes producto de la venta de bienes o servicios a crédito. Las cuentas por cobrar describen la cifra que representa el monto total de efectivo que los clientes deben (es decir, que la compañía debe recibir de los clientes). La entidad informante mantiene un registro separado para cada cliente y hace el seguimiento de los clientes que no han pagado dentro del periodo acordado de tiempo. (p. 51).



➤ BASES TEÓRICAS

ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ A FONDO

Según Guitman & Zutter, (2012)

La liquidez corriente, una de las razones financieras citadas con mayor frecuencia, mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo.

Por lo general, cuanto[sic] más alta es la liquidez corriente, mayor liquidez tiene la empresa. La cantidad de liquidez que necesita una compañía depende de varios factores, incluyendo el tamaño de la organización, su acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo, como líneas de crédito bancario, y la volatilidad de su negocio. (pp.65 – 66).

RAZÓN RAPIDA

Según Guitman & Zutter, (2012)

La razón rápida (prueba del ácido) es similar a la liquidez corriente, con la excepción de que excluye el inventario, que es comúnmente el activo corriente menos líquido. (p. 67).



➤ MARCO LEGAL

NORMATIVA CONTABLE

Normas Internacionales de Información financiera - NIIF 9 Instrumentos Financieros

Enfoque simplificado para cuentas por cobrar comerciales, activos de los contratos y cuentas por cobrar por arrendamientos.

NORMATIVA OPERATIVA

Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Art. 10.- Deducciones.-

11.- Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.



Metodología de la Investigación



➤ METODOLOGÍA

Tipo de
investigación

- Descriptiva y explicativa

Enfoque de
investigación

- Cualitativa

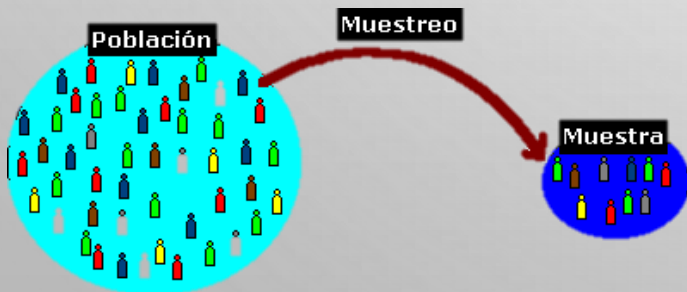
Técnicas de
investigación

- Técnicas de Investigación Documental
- Entrevistas
- Observación Directa
- Análisis

➤ POBLACIÓN Y MUESTRA

Población: está conformada por 5 personas de las áreas de: crédito y cobranza, contabilidad y gerencia, departamentos que están ligados directamente con el tema de análisis.

Muestra: La muestra tomada para esta investigación son 3 colaboradores de la empresa, son los siguientes: el gerente general, el contador y el Jefe de crédito y cobranza.



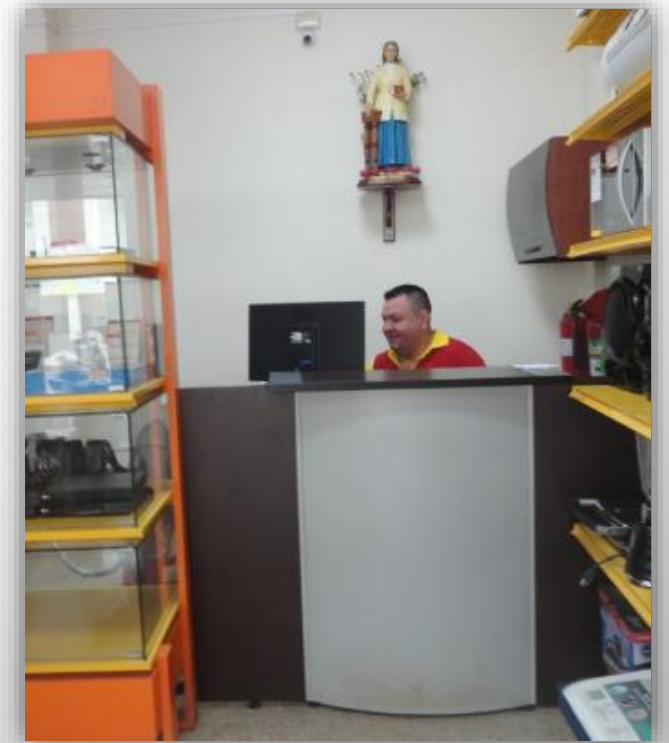
ENTREVISTAS



Sr. José Cordero Muñoz
Gerente General de la empresa
Comercializadora El Baraton
Baratonsa S.A



CPA. Mario Lindao Velásquez
Contador de la empresa
Comercializadora El Baraton
Baratonsa S.A



Sr. Julio López Jefe de crédito
y cobranza de la
Comercializadora El Baraton
Baratonsa S.A

PUNTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL GERENTE GENERAL - SR. JOSÉ CORDERO MUÑOZ

➔ Positivos

Tiene departamento de crédito

Cuenta con personal de campo

Cuenta con personal de oficina

➔ Negativos

No tiene políticas de resguardo para otorgar créditos.

Es informal la recolección de datos

No tiene manuales de procedimientos para el área de crédito y cobranza

El personal no conoce de procedimientos, no reciben capacitaciones

Los clientes dependen del sector agrícola y en tiempos de exceso de lluvia y sequia no cancelan sus deudas percibidas.

No han realizado ningún análisis comparativo con el año anterior, para conocer las razones de aumento o disminución en las cuentas de los estados financieros.

PUNTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL CONTADOR - CPA. MARIO LINDAO VELÁSQUEZ

➔ Positivos

Realiza la provisión anual sobre el 1% según lo indicado en la ley.

Algunas personas, son clientes que cumplen con el compromiso adquirido.

➔ Negativos

No logran la recuperación del 100% de los créditos comerciales concedidos

No cuentan con un manual de procedimientos y falta organización para el control de la cartera de las cuentas por cobrar

Las cuentas incobrables afectan a la liquidez de la empresa.

Hay cuentas por cobrar que están en vigencia desde hace mucho tiempo

No efectúan indicadores de liquidez y de gestión para el análisis

PUNTOS POSITIVOS Y NEGATIVOS DE LA ENTREVISTA AL JEFE DE CRÉDITO Y COBRANZA - SR. JULIO LÓPEZ

➔ Positivos

Al momento llevan el control en Excel; sin embargo, ya van a adquirir un Sistema Contable

➔ Negativos

Los clientes no se encuentran en casa y se pasa el tiempo de cobro y si no cancelan están pensando en tomar medidas legales externas.

➤ OBSERVACIÓN DIRECTA

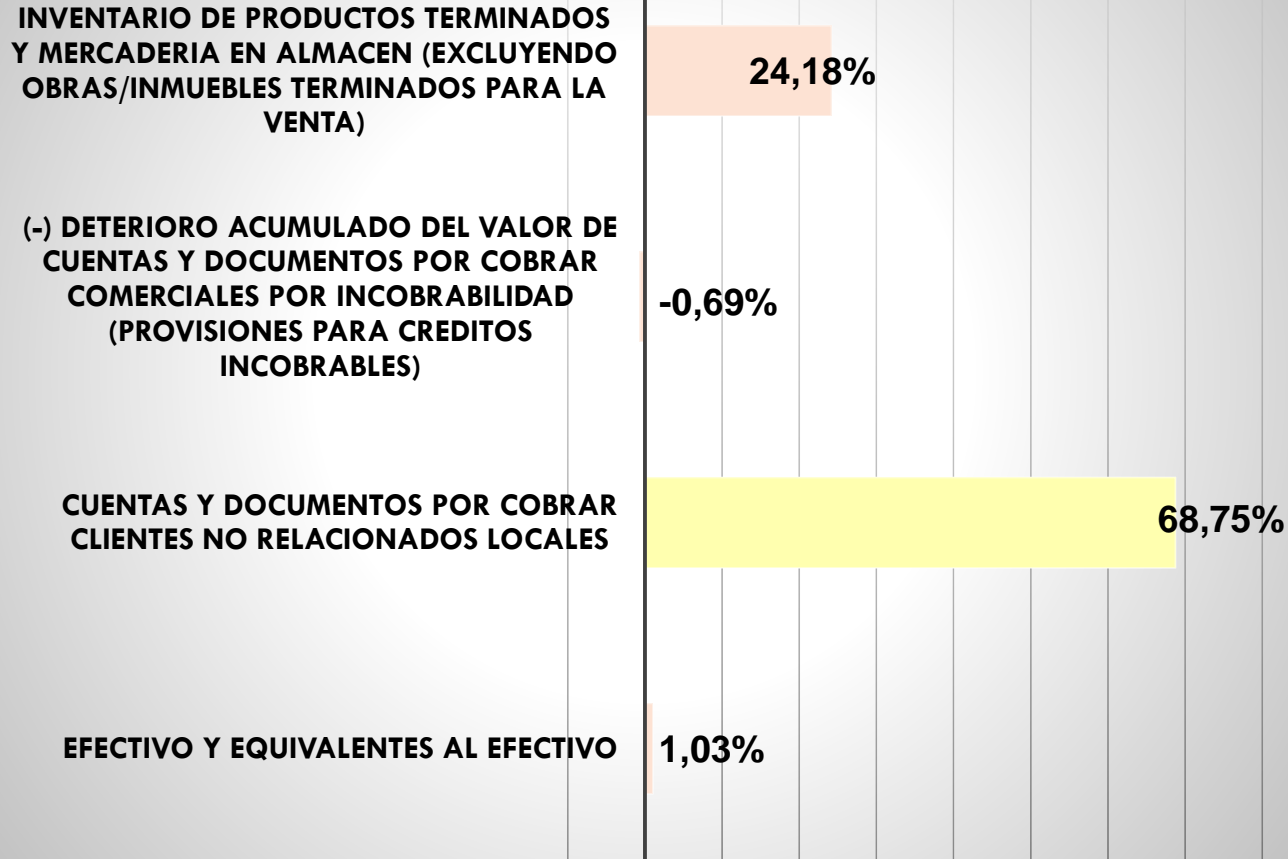
Rasgos a Observar	Si	No	A veces	Comentarios
Manuales de políticas y procedimientos para cuentas por cobrar.		X		No existen manuales de políticas y procedimientos para cuentas por cobrar en la empresa.
Procedimientos para el análisis de la solvencia de los clientes.		X		No existen procedimientos para el análisis de la solvencia de los clientes
Registros oportunos de cuentas por cobrar y su contabilización		X		No se registran oportunamente las cuentas por cobrar y su contabilización tiene errores.
Facturación (ventas) y control de tesorería.		X		Las facturas que se emiten a los clientes, es un documento que no tiene firma de respaldo (cliente y responsable)
Provisión de las cuentas por cobrar 1%.	X			Si realizan la provisión de cuentas por cobrar por 1%

ANÁLISIS DE LA LIQUIDEZ

- Análisis Vertical del Total del Activo Corriente del año 2015

AÑO 2015		
CUENTAS	Rubros	Análisis Vertical
EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFFECTIVO	\$ 1.800,00	1,03%
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR CLIENTES NO RELACIONADOS LOCALES	\$ 119.654,03	68,75%
(-) DETERIORO ACUMULADO DEL VALOR DE CUENTAS Y DOCUMENTOS POR COBRAR COMERCIALES POR INCOBRABILIDAD (PROVISIONES PARA CREDITOS INCOBRABLES)	\$ (1.196,54)	-0,69%
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IVA)	\$ 40,18	
CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DEL SUJETO PASIVO (IMPUESTO A LA RENTA)	\$ 50,21	
INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS Y MERCADERIA EN ALMACEN (EXCLUYENDO OBRAS/INMUEBLES TERMINADOS PARA LA VENTA)	\$ 42.087,01	24,18%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 162.434,89	93,33%
TOTAL ACTIVO	\$ 174.052,89	

ANÁLISIS DE VERTICAL



RESULTADO DEL ANÁLISIS VERTICAL

Se evidencia que con el 68.75%, las cuentas y documentos por cobrar a clientes, corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.,, dejando en segunda posición al inventario con el 24.18% y un efectivo de 1.03% de orden de peso financiero, dando a notar que hay una cartera de clientes excesiva en cuentas por cobrar que aún no se han recaudado en su totalidad.

ANÁLISIS DE RAZÓN CORRIENTE

Razón Corriente o
circulante

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

$$\text{Razón Corriente} = \frac{\$162.434,89}{\$51.174,11}$$

3,17

De acuerdo al cálculo, el resultado de la Razón Corriente fue de \$3,17 a \$ 1, significa que por cada dólar que la empresa debe a corto plazo, tiene \$ 3,17 para cancelar o respaldar sus obligaciones de corto plazo.

Con este resultado se diría que la empresa presenta un nivel de liquidez aceptable para responder sus deudas.

Sin embargo, existen antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito.

PRUEBA ÁCIDA

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\$ 162.434,89 - \$ 42.087,01}{\$51.174,11} \quad 2,35$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios} - \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\$ 162.434,89 - \$ 42.087,01 - \$ 118.457,49}{\$51.174,11} \quad 0,04$$

ANÁLISIS PRUEBA ÁCIDA

Según el resultado de la prueba ácida 2,35, se evidencia que la empresa por cada dólar que debe a corto plazo, tiene para pagar sus obligaciones 2,35 en activos corrientes de fácil realización sin tener que recurrir a la venta de inventarios.

Sin embargo, existen antecedentes que indican que esta cifra no es razonable, debido a que la empresa carece de políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito, además de no tener un control interno con respecto al otorgamiento de crédito por lo cual las cuentas por cobrar tardan en recuperarse.

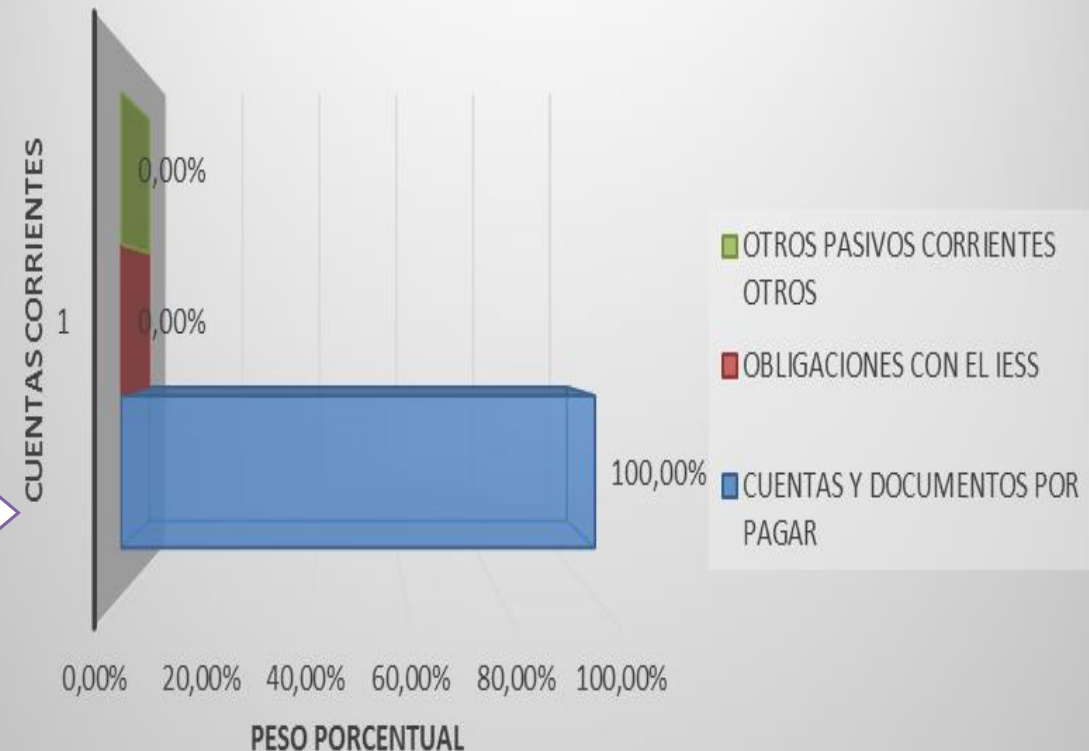
Análisis Vertical del Total del Pasivo Corriente del año 2015

AÑO 2015

CUENTAS DE PASIVOS	RUBROS	ANÁLISIS VERTICAL
CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$ 51.174,11	100,00%
OBLIGACIONES CON EL IESS	\$ -	0,00%
OTROS PASIVOS CORRIENTES OTROS	\$ -	0,00%
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 51.174,11	100,00%
TOTAL DEL PASIVO	\$ 51.174,11	

Se evidencia que las cuentas y documentos por pagar tienen un 100.00% de representación en el grupo de los pasivos corrientes, lo que se nota que al finalizar el 2015 no contrajo deudas con el IESS y otros pasivos corrientes que afecten su liquidez.

Cuenta de Pasivo Corriente / Total Pasivo Corriente

ANÁLISIS VERTICAL PASIVOS CORRIENTE
2015

Rotación de Cartera del año 2015

ROTACIÓN DE CARTERA 2015

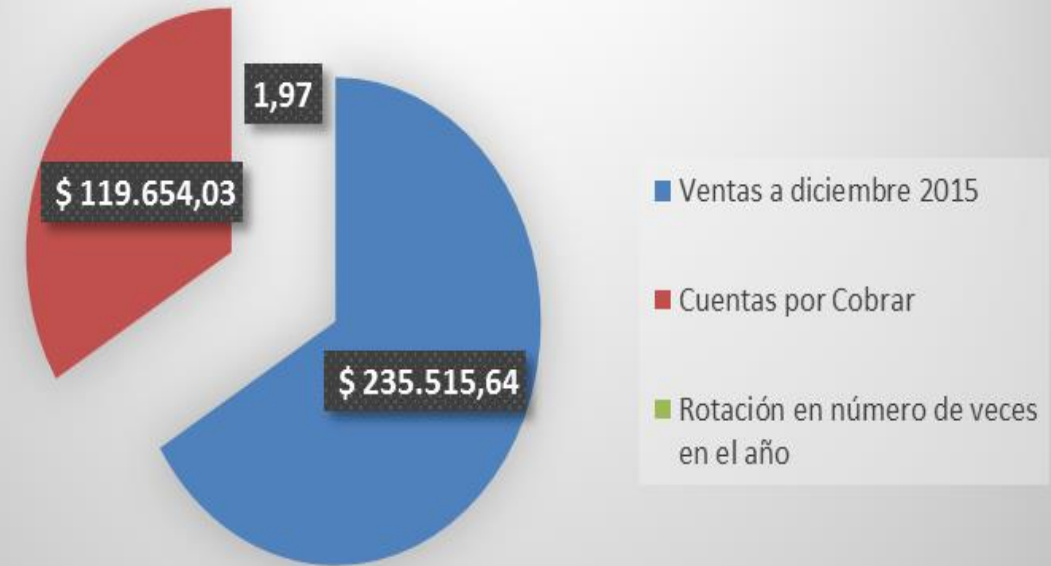
Ventas a diciembre 2015	\$ 235.515,64
Cuentas por Cobrar	\$ 119.654,03
Rotación en número de veces en el año	1,97

Aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Ventas Brutas} / \text{Cuentas por Cobrar}$$

De acuerdo a la tabla y la figura la rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en que rota la cartera, es decir este es el tiempo en que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes.

Rotación de Cartera



Período Promedio de Cobro

PERÍODO PROMEDIO DE COBRO	
Cuentas por Cobrar	\$ 119.654,03
Días comerciales	365
Ventas a diciembre 2015	\$ 235.515,64
Rotación en número de días que se recupera o se cobra la cartera	\$ 185,44

El período promedio de cobro para el 2015 fue de 185.44 días, es decir este es el tiempo en que los clientes tardan en días para cancelar sus deudas, lo que indica falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera que afecta a la liquidez de la **COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.**

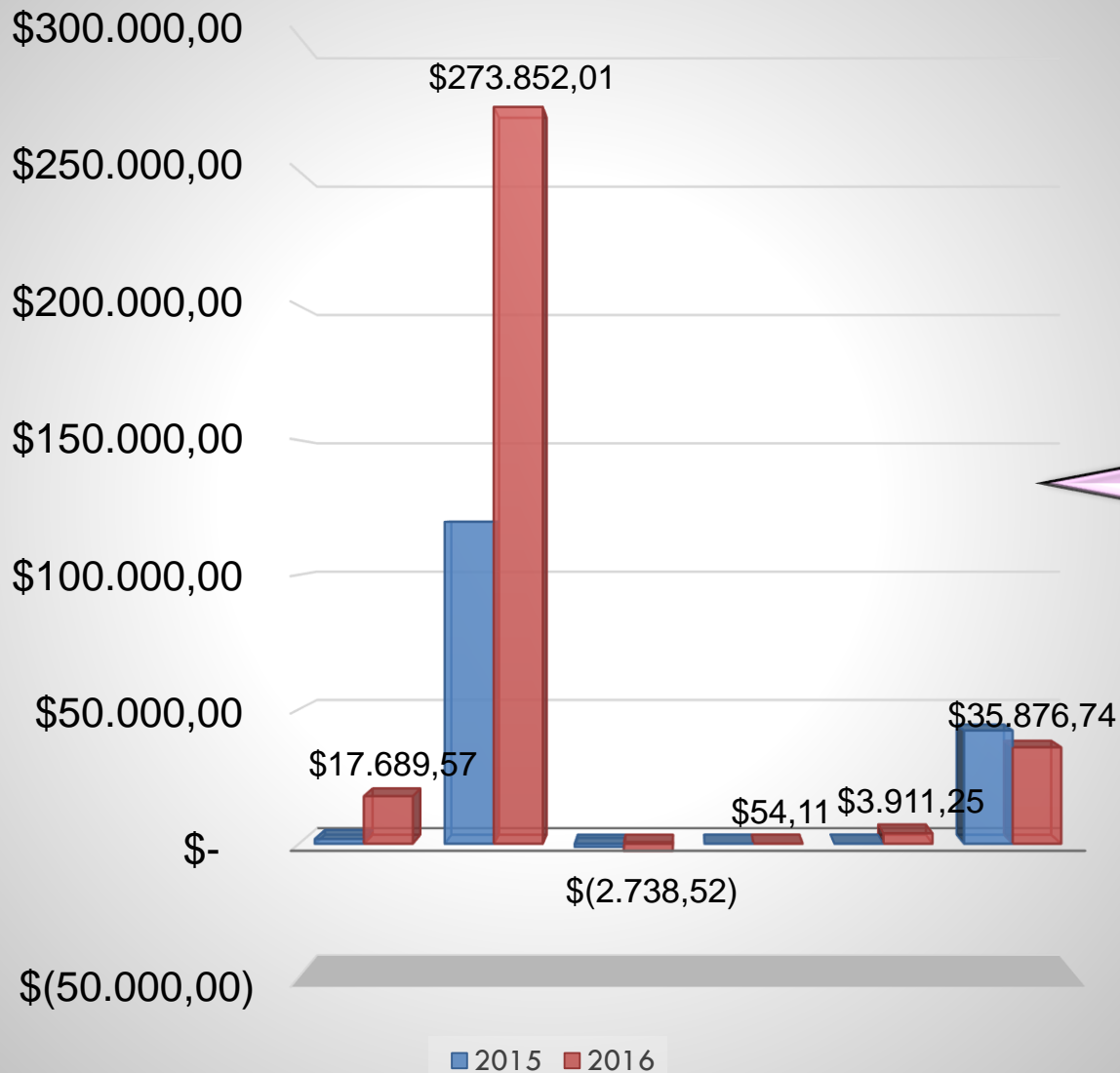
$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\text{Cuentas por cobrar promedio} \times 365 \text{ días}}{\text{Ventas netas}}$$

$$\text{Período promedio de cobro} = \frac{\$ 119.654,03 \times 365 \text{ días}}{235.515,64} = 185,44$$

ANÁLISIS HORIZONTAL DEL TOTAL DEL ACTIVO CORRIENTE DEL AÑO 2015 Y 2016

ANÁLISIS HORIZONTAL AÑO 2015 - 2016				
Cuentas	2015	2016	Variación Absoluta	Variación Relativa
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 1.800,00	\$ 17.689,57	\$ 15.889,57	882,75%
Cuentas y documentos por cobrar clientes no relacionados locales	\$ 119.654,03	\$ 273.852,01	\$ 154.197,98	128,87%
(-) Deterioro acumulado del valor de cuentas y documentos por cobrar comerciales por incobrabilidad (provisiones para créditos incobrables)	\$ (1.196,54)	\$ (2.738,52)	\$ (1.541,98)	128,87%
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (IVA)	\$ 40,18	\$ 54,11		
Crédito tributario a favor del sujeto pasivo (impuesto a la renta)	\$ 50,21	\$ 3.911,25		
Inventario de productos terminados y mercadería en almacén (excluyendo obras/inmuebles terminados para la venta)	\$ 42.087,01	\$ 35.876,74	\$ (6.210,27)	-14,76%
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 162.434,89	\$ 328.645,16	\$ 166.210,27	102,32%
TOTAL ACTIVO	\$ 174.052,89			

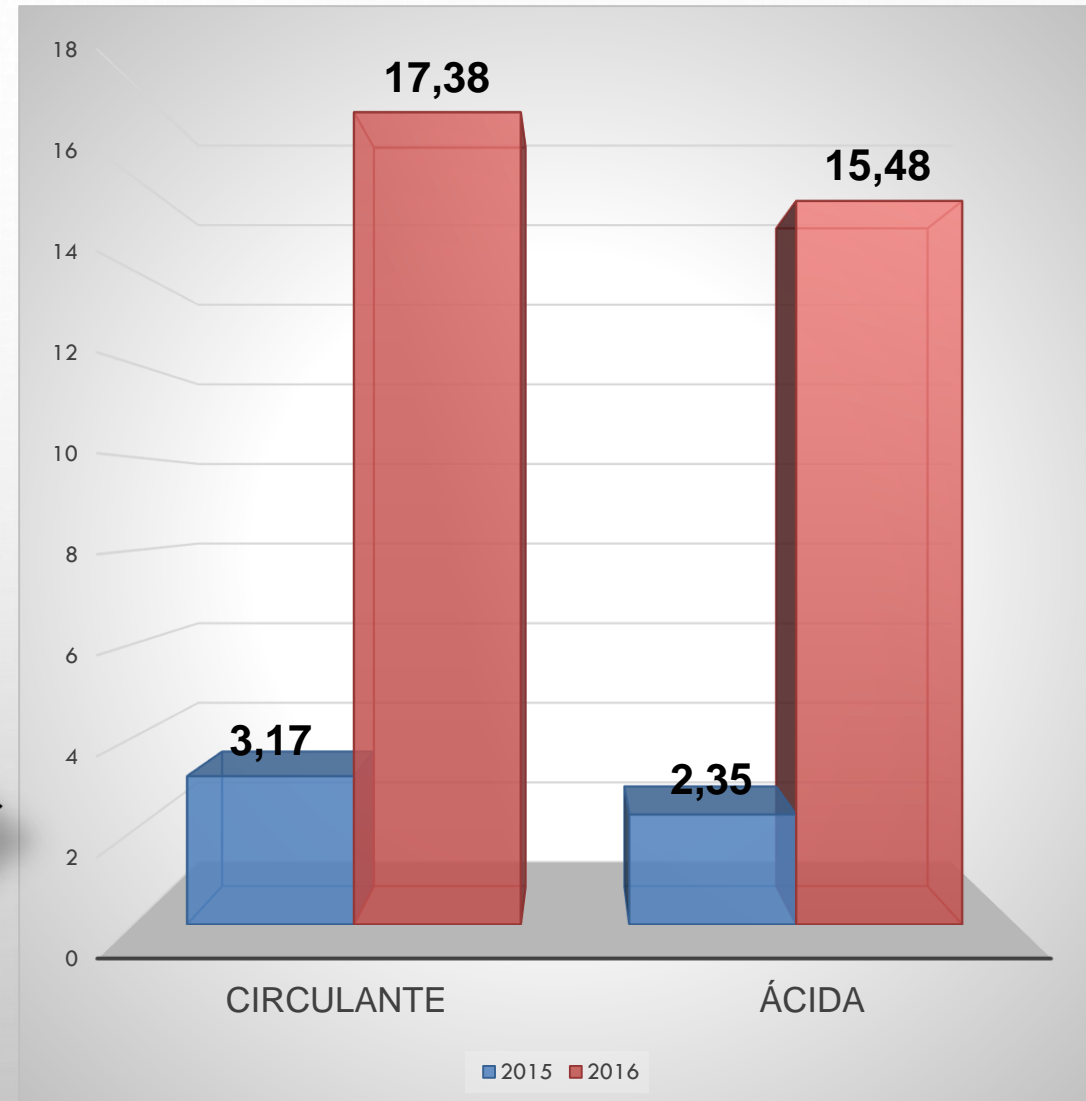
Análisis Horizontal



Entre el año 2015 (periodo 6 meses por inicio de operaciones de la empresa) y 2016 (periodo 12 meses), existe un incremento en el efectivo de \$ 15.889,57; cuentas por cobrar \$ 154.197,98 y una reducción en el inventario de \$ 6.210,27, lo que implica que existieron muchas ventas a créditos sin un respectivo análisis crediticio adecuado, originando una disminución en los inventarios y un aumento de cartera por cobrar.

COMPARACIÓN DE INDICADORES DE LIQUIDEZ ENTRE 2015 – 2016

COMPARACIÓN 2015 - 2016		
Razones	2015	2016
Circulante	3,17	17,38
Ácida	2,35	15,48



Se puede constatar que entre el año 2015 y 2016 la empresa tuvo una razón circulante en aumento pasando de 3,17 a 17,38 y una prueba ácida de 2,35 a 15,48

COMPARACIÓN DE INDICADORES DE LIQUIDEZ ENTRE 2015 – 2016

2015

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios} - \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\$ 162.434,89 - \$ 42.087,01 - \$ 118.457,49}{\$51.174,11} = 0,04$$

2016

$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\text{Activos corrientes} - \text{Inventarios} - \text{Cuentas por cobrar}}{\text{Pasivos corrientes}}$$

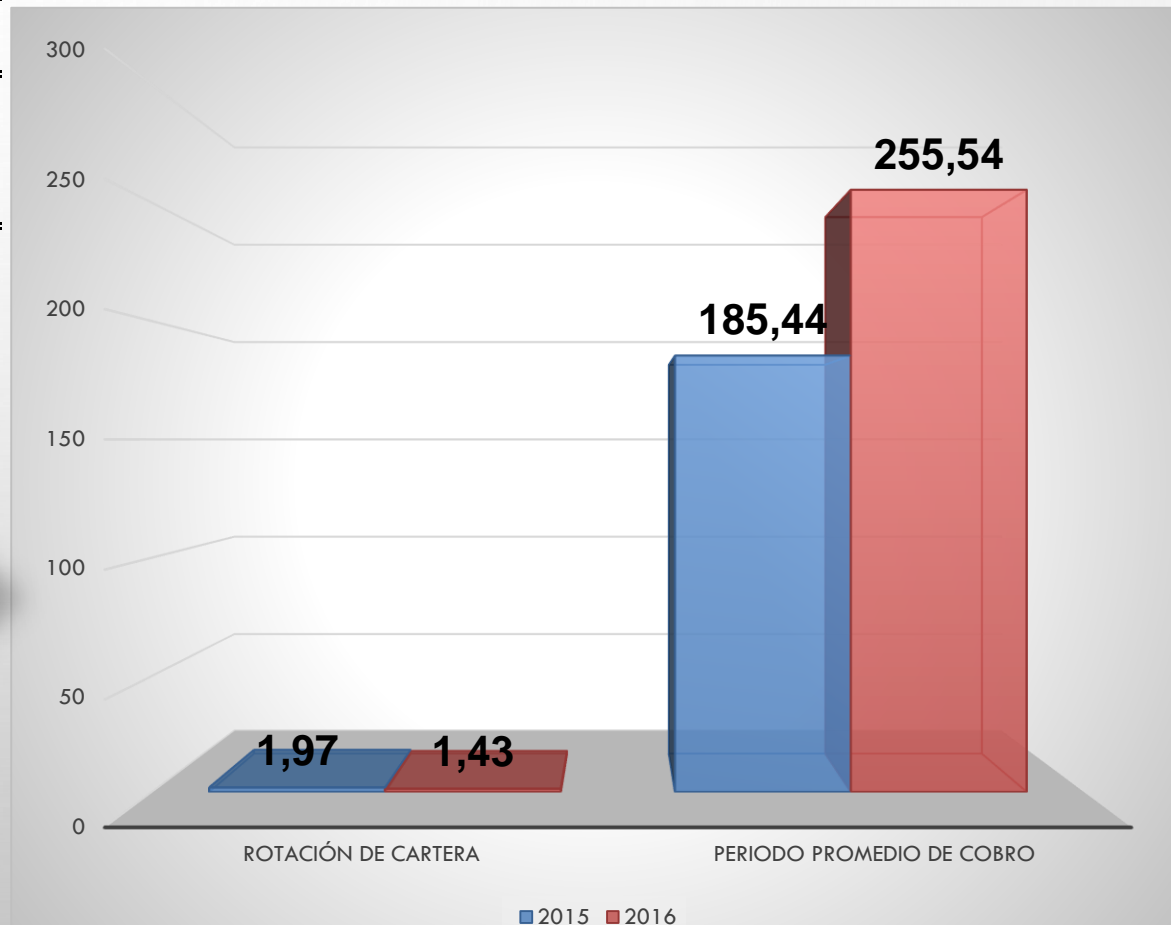
$$\text{Prueba Ácida} = \frac{\$ 328.645,16 - \$ 35.876,74 - \$ 271.113,49}{\$18.911,69} = 1,15$$

COMPARACIÓN DE INDICADORES DE GESTIÓN 2015 - 2016

COMPARACIÓN 2015 - 2016

Razones	2015	2016
Rotación de Cartera	1,97	1,43
Período promedio de Cobro	185,44	255,54

Entre el año tuvo una rotación de cartera de 1,97; casi 2 veces y 2016 bajo la rotación de cartera a 1,43 veces lo que refleja la falta de políticas de crédito, porque lo ideal es que debería la cartera rotar más veces para recuperarla en menos tiempo.



CUADRO COMPARATIVO DE EMPRESAS COMERCIALES 2015

EMPRESAS	Rotación de Cartera	Periodo Promedio de Cobro
COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A	1,97	185,44
WHIRLPOOL ECUADOR S.A	5,94	61,47
ELECTROLUX C.A	3,82	95,52
VIAPCOM CIA LTDA.	3,99	91,59

ANÁLISIS DEL REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2015

		AÑO 2015					
	NORMAL	ADEVERTENCIA	DUDOSO	RIESGOSO	PERDIDA		
	1,00%	6,00%	20,00%	60,00%	100,00%		
POR VENCER	1 - 8	9 - 30	31 - 60	61 - 120	MAS DE 121	TOTAL CARTERA	
CARTERA	\$71.792,42	\$28.716,97	\$9.572,32	\$4.786,16	\$2.393,08	\$2.393,08	\$119.654,03

La empresa COMERCIALIZADORA EL BARATONBARATONSA S.A. cerró sus operaciones del 2015 con una cartera de más de 121 días de perdida por \$2393.08, que son provisionados con el 100%.

ANÁLISIS DEL REPORTE DE MOROSIDAD AÑO 2016

		AÑO 2016					
		NORMAL	ADEVERTENCIA	DUDOSO	RIESGOSO	PERDIDA	
		1,00%	6,00%	20,00%	60,00%	100,00%	
	POR VENCER	1 - 8	9 - 30	31 - 60	61 - 120	MAS DE 121	TOTAL CARTERA
CARTERA	\$82.155,61	\$32.862,24	\$10.954,08	\$5.477,04	\$2.738,52	\$2.738,52	\$136.926,01

La empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. cerró sus operaciones del 2016 con una cartera de más de 121 días de perdida por \$2738.52, que son provisionados con el 100%.

INFORME FINAL



Capítulo IV

➤ INFORME TÉCNICO

Una vez culminado el trabajo de investigación, se procede a elaborar el respectivo Informe técnico, de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., con respecto a las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez, y sus análisis con los indicadores financieros, que permita medir la liquidez real de la compañía.

INFORMACIÓN DE LA EMPRESA

RAZÓN SOCIAL:	COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A.
CLASE DE CONTRIBUYENTE:	Sociedad Anónima
TIPO DE CONTRIBUYENTE:	Sociedad
ACTIVIDAD ECONÓMICA:	Venta al por mayor y menor de artefactos electrodomésticos.
PROVINCIA	LOS RÍOS
CANTÓN	Vinces
EXPEDIENTE	703025
RUC	1291754445001
FECHA DE CONSTITUCIÓN	11 DE JUNIO DEL 2015
PLAZO DE CONSTITUCIÓN	11 DE JUNIO DEL 2065



Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Falta de Manual de políticas de crédito	Diseñar	Manuales de políticas de crédito para el análisis crediticio	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Minimizar el riesgo de cartera vencida
Falta de Manual de procedimientos de cuentas por cobrar	Diseñar	Manuales de procedimiento para el control de las cuentas por cobrar	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Realizar recaudaciones en el tiempo establecido

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Inadecuada contabilización de las cuentas por cobrar	Registro contable	Registrar y diferenciar correctamente las cuentas por cobrar a corto plazo y a largo plazo	TI: diario; RE: Contadora	No se sobrevaloran las cuentas por cobrar
Falta de firmas en documentos de ventas	Control de la facturación	Emitir facturas con firmas de respaldo	TI: diario; RE: Cajero	Respaldo de los documentos mercantiles.
No cuenta con un reporte de administración de cartera para cada vendedor	Reimpresión del documento	Visualizar las edades de morosidad por cliente	TI: 1 día; RE: Jefe de crédito	Mayor control con respecto a la cartera vencida

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Ausencia de Control Interno	Guía de Control para la Cartera de clientes	Revisar y supervisar dos veces por semana los reportes de la cartera de clientes y establecer estrategias de cobro.	TI: semanal RE: Contadora	Información confiable para la toma de decisiones.
Falta de capacitación a los empleados	Capacitación	Dirigida a los empleados en temas de políticas y aplicación de procesos en las cuentas por cobrar	TI: cada 6 meses RE: Gerencia	Aplicación de políticas y manejo de procesos

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
<p>Poco uso del buró de crédito y no se consulta estado tributario en la página del SRI</p>	<p>Realizar un mejor uso eficiente de la herramienta del buró de crédito Equifax y del Servicio de Rentas Internas</p>	<p>Revisar el historial crediticio y estado tributario en las páginas de Equifax y SRI ; para corroborar que no existan obligaciones pendientes con el fisco.</p>	<p>TI: diario RE: Analista de crédito y cobranza</p>	<p>Reportes claro y detallados, mayor precisión de las decisiones crediticias.</p>
<p>No cuentan con un Departamento legal</p>	<p>Crear un departamento legal</p>	<p>Insertar al equipo de trabajo un departamento legal</p>	<p>TI: 1 mes RE: Gerente General</p>	<p>Respaldo y seguridad en la administración del departamento de crédito y cobranza</p>

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Problemas con la recuperación de cartera	Vender cartera de clientes	Vender la cartera de clientes que no fue posible recuperar, a una entidad financiera.	TI: 5 días RE: Gerente General	Recuperar un porcentaje de la cartera
Ausencia de análisis de los Indicadores de liquidez y de gestión	Desarrollo y análisis de los indicadores	Analizar los estados financieros con los indicadores de gestión y liquidez.	TI: 1 día RE: Contador	Otorga información financiera actual, valida y precisa.

➤ CONCLUSIONES

1

- No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y tampoco para los procesos de cobranza.

2

- No se otorga un reporte de administración de cartera de créditos por cliente, a los vendedores.

3

- No tienen un control interno con respecto al otorgamiento del crédito y a la administración de la cartera, por lo que podemos constatar los resultados poco beneficiosos para la empresa.

4

- Poseen poco tiempo el buró de crédito para el análisis de otorgamiento de crédito, pero no existe un control interno sobre el mismo, por lo que a veces no se hace buen uso de la herramienta.

5

- La empresa no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos y de cobranza, al igual que en temas financieros, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

6

- No se toman medidas legales para la recuperación de la cartera morosa.

7

- No efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa.

8

- Realizan provisiones al 1% según lo que indica la ley, pero lo ideal sería que realicen una provisión más alta, porque se estaría subestimando a la cartera por cobrar.

9

- De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez de cuentas por cobrar, no podemos concluir si corresponden a síntomas de buena salud financiera, debido a los siguientes antecedentes: No poseen políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito por lo que otorga créditos, no se realiza análisis por clientes para el otorgamiento de crédito, existe la posibilidad que parte de esas cuentas por cobrar sean a largo plazo y fueron mal registradas.

10

- La rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en rotación, a diferencia de año 2016 que fue de 1.43 veces, cuando debería rotar más veces para cobrar la cartera a sus clientes, al no tener políticas estrictamente establecidas, por lo general otorga crédito de 12 a 18 meses, dependiendo de los clientes; por esta razón debería tener más veces en rotación.

➤ RECOMENDACIONES

1

- Se recomienda elaborar un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de crédito y los procesos de cobro, controlando mejor el riesgo crediticio.

2

- Diseñar un reporte de administración de cartera de crédito por cliente para los vendedores, disponiendo de esta manera una mejor información actualizada del vencimiento de las cuentas.

3

- Se recomienda revisar y llevar un control constante de las cuentas por cobrar para analizar y cambiar los cupos y plazos asignados de crédito.

4

- Establecer métodos para el cobro de clientes, mediante llamadas para que se acerquen a cancelar sus deudas, recordatorios de pago, enviar estados de cuenta para que tengan conocimiento de sus cuentas a vencer.

5

- Crear un manual metodológico para análisis de crédito.

6

- Revisar el buró de crédito cada vez que el cliente solicita un crédito, para analizar previamente el historial financiero de los clientes, además realizar un mejor uso de esta herramienta a través de capacitaciones.

7

- Fortalecer mediante capacitaciones continuas al personal de crédito y cobranza para mejorar el buen manejo de la administración de la cartera y el análisis de los créditos.

8

- Se aconseja provisionar un porcentaje más alto para la cartera de crédito sin subestimarla, para evitar riesgos de incremento de cartera

9

- Crear un departamento legal para que ayude en temas de morosidad de la cartera o solicitar los servicios legales externos.

10

- Realizar los análisis macroeconómicos para controlar y evaluar las indicadores financieros de la empresa, lo cual permitirá determinar las causantes de las decisiones tomadas y mejorar las estrategias de cobro y crédito.

11

- Hacer un análisis de riesgo por cada cliente

12

- Realizar un check list de la documentación requerida para otorgar créditos a los clientes.

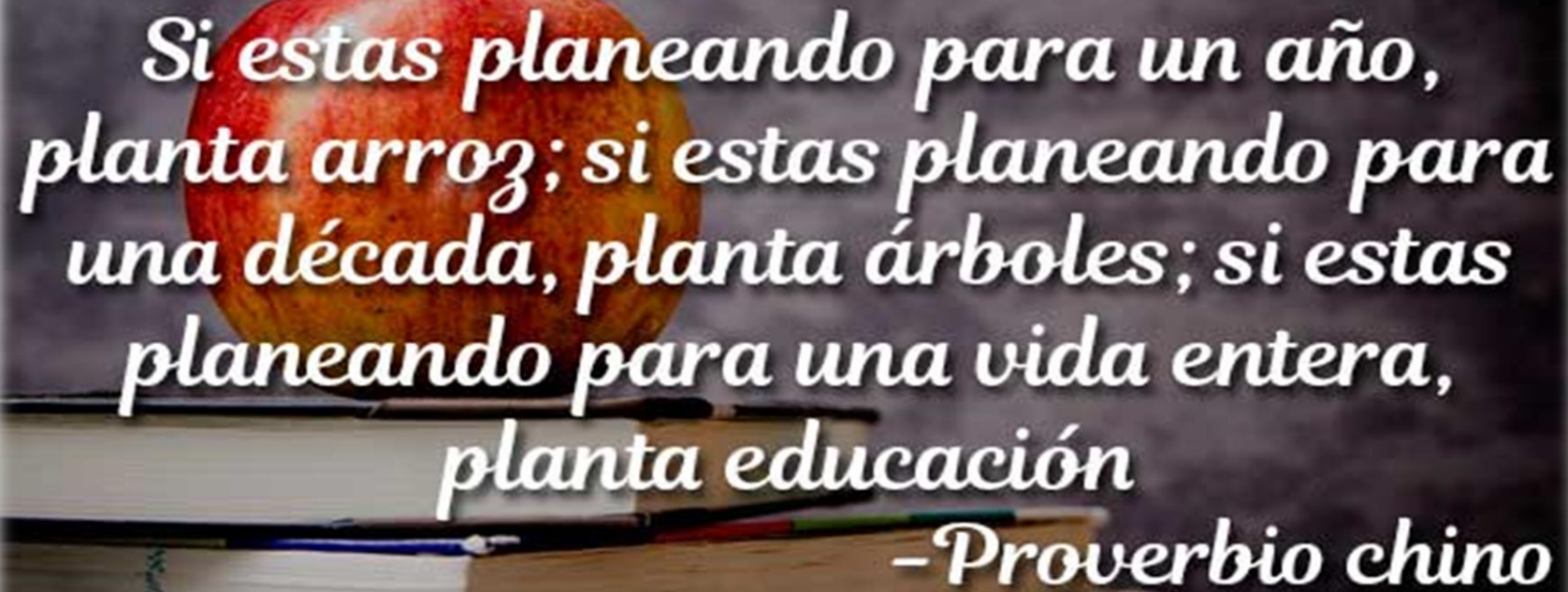
CHECK LIST

CHECK LIST		
CLIENTE:		
DOCUMENTOS PRINCIPALES		
1	Solicitud de Crédito (completamente llena, firmada y sellada por el cliente)	X
2	Carta de Autorización (Buró de Crédito) firmada por el cliente	X
3	Copia a color de la cédula de ciudadanía y certificado de votación	X
4	Copia de planilla de servicios básicos (último pago)	X
5	Copia del Nombramiento del Representante Legal (Para sociedades)	X
6	Estados Financieros actualizados (para sociedades)	X
7	Mínimo una referencia bancaria y comercial	X
8	2 referencias personales	X
9	Solicitar garante si la solicitud de crédito es débil.	X
10	Analizar situación socio económica del cliente	X
11	Evaluar lugar de residencia del cliente	X

CARTERA DE CLIENTES BARATONSA S.A.

Clientes	Fecha Inicio de crédito	Fecha de Terminación de crédito	Capital por vencer	1 a 5 días	6 a 30 días	31 a 90 días	Total Cartera por Vendedor		Total crédito
							91 a 120 días	más de 120 días	
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
									\$ -
TOTALES									\$ -

GRACIAS



*Si estas planeando para un año,
planta arroz; si estas planeando para
una década, planta árboles; si estas
planeando para una vida entera,
planta educación*

-Proverbio chino



El Dr. D. Juan Carlos Martínez Coll, director del grupo EUMED.NET (SEJ 309), como editor de la revista electrónica “Observatorio de la Economía Latinoamericana”, (ISSN 1696-8352), indexada en IDEAS-RePEc, LATINDEX y alojada en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec>

ACREDITA QUE:

el artículo “CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ”, que consta de 10 páginas en formato PDF, cuyos autores son **Josefa Esther Arroba Salto y Tatiana Solis Cabrera**, ha sido aceptado y publicado en el número de septiembre 2017:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

<http://hdl.handle.net/20.500.11763/ec17cuentas-cobrar-liquidez>

Lo que se hace constar en Málaga a 26 de septiembre de 2017.


El director



Fdo.: Juan Carlos Martínez Coll



Ecuador – septiembre 2017 - ISSN: 1696-8352

CUENTAS POR COBRAR Y SU INCIDENCIA EN LA LIQUIDEZ.

Eco. Josefa Esther Arroba Salto, MAE. , MSc.

Docente Titular Principal

earrobas@ulvr.edu.ec

Tatiana Solis Cabrera

Estudiante

tatysolisc@gmail.com

Facultad de Administración, Carrera de Contabilidad y Auditoría

Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Para citar este artículo puede utilizar el siguiente formato:

Josefa Esther Arroba Salto y Tatiana Solis Cabrera (2017): "Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez", Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana, Ecuador, (septiembre 2017). En línea:

<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/cuentas-cobrar-liquidez.html>

RESUMEN: El presente artículo científico analiza las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez de la empresa "Comercializadora El Baraton Baratonsa" S.A.; dedicada a la compra y venta de electrodomésticos por medio de créditos, siendo las cuentas por cobrar el principal activo de la empresa, considerando que un deficiente análisis de otorgamiento de crédito o la falta de control podría causar problemas.

Para el desarrollo de la investigación se ha utilizado diferentes herramientas metodológicas, técnicas y procedimientos, tales como: método analítico, histórico y documental, que permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa; además, se aplicó entrevista a los empleados, se realizó la técnica de observación directa, se tomó información del estado de situación financiera de la empresa tanto del año a investigar como el año siguiente, con el propósito de un comparativo del nivel de afectación según los saldos de la cuentas por cobrar, obteniéndose información para un análisis del reporte de morosidad de la cartera. Con el objetivo de poder recomendar a la administración posibles ideas para mejorar sus procesos, evitando futuros problemas y riesgos de liquidez.

ABSTRACT: The present scientific article analyzes the accounts receivable and their impact on the liquidity of the company "Comercializadora El Baraton Baratonsa" S.A.; dedicated to the purchase and sale of household appliances through credits, the accounts receivable being the

main asset of the company, considering that a poor analysis of the granting of credit or lack of control could cause problems.

For the development of the research, different methodological tools, techniques and procedures have been used, such as: analytical, historical and documentary method, which allowed to determine what the problems of liquidity in the company have been; in addition, employees were interviewed, the direct observation technique was carried out, information was obtained on the financial status of the company for both the year to be investigated and the following year, with the purpose of comparing the level of affectation according to the balances of the accounts receivable, obtaining information for an analysis of the report of delinquency of the portfolio. In order to be able to recommend to the administration possible ideas to improve its processes, avoiding future problems and liquidity risks.

PALABRAS CLAVES: Crédito, cuentas por cobrar, liquidez, políticas de crédito, índices financieros.

KEYWORDS: Credit, accounts receivable, liquidity, credit policies, financial indices.

INTRODUCCIÓN:

Los objetivos de una empresa son sus resultados, situaciones o estados que pretende alcanzar en un periodo de tiempo y a través del uso de los recursos con los que dispone.

La empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATRONSA S.A., dedicada a la compra y venta de electrodomésticos y línea blanca, para lograr competitividad utiliza sistema de créditos directos con sus clientes, siendo el principal activo las cuentas por cobrar, razón por lo cual debe ser muy minucioso al momento de otorgar el crédito ya que afecta directamente a la liquidez de la misma.

Para el desarrollo de la investigación se recabó información de diferentes libros, proyectos de investigación, revistas científicas, artículos, que fueron de utilidad para las bases teóricas. Para emitir los hallazgos se efectuó un informe técnico, conclusiones y recomendaciones del presente trabajo de investigación.

DESARROLLO:

Analizar las cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez.

Adicionalmente, se muestra los objetivos específicos del artículo, los cuales se detallan a continuación:

- ✓ Demostrar los indicadores de actividad de la empresa

- ✓ Examinar las políticas y límites de las cuentas por cobrar.
- ✓ Interpretar la eficiencia de recuperación de la cartera de cuentas por cobrar.

La **idea a defender** que contribuye a la presente investigación es la siguiente:

La adecuada aplicación de políticas y procesos al momento de otorgar crédito y cobranza de la cartera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A. evitará incurrir en riesgos y permitirá mejorar la gestión de cobranzas otorgando liquidez, optimizando recursos y tiempo.

Los medios para la obtención de la información fueron: consultas en libros de contabilidad y finanzas especializados en el análisis de las cuentas por cobrar, revistas científicas y revisión de tesis referentes al tema de cuentas por cobrar, en los cuales se investigó conceptos de cuentas por cobrar, análisis de la liquidez a fondo, cuentas incobrables; y por último obtención de información de los estados financieros de la empresa.

Entre los resultados de la investigación más relevantes se presenta la administración de cuentas por cobrar:

Según Encalada, (2016 p.10) encontró que: Cortijo (2010) manifiesta lo siguiente: Las empresas tratan de brindar las mejores facilidades de venta al crédito a los consumidores, para mantener su participación en el mercado y generar mayores utilidades.

Las empresas adaptan sus políticas crediticias al comportamiento variable que presentan las ventas durante el año, lo que permite mantener un equilibrio en la liquidez. Es muy importante la coordinación entre las áreas de ventas, créditos y cobranza para la colocación de los buenos créditos y evitar cuentas incobrables. (p. 10).

Las empresas en general para lograr mantener una posición en el mercado, ofrecen a sus clientes las mejores ofertas y diferentes formas de pago, garantizando mantener la cartera de clientes y a la vez atraer nuevos. Por tal razón se debe evitar incrementar la cartera de morosidad que perjudica la liquidez de las empresas y el cumplimiento de las responsabilidades a corto plazo.

Análisis Financiero

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008) señala lo siguiente:

El análisis financiero consiste en estudiar la información que contienen los estados financieros básicos por medio de indicadores y metodologías plenamente aceptados por la comunidad financiera, con el objetivo de tener una base más sólida y analítica para la toma de decisiones (p. 158).

En toda compañía es muy importante hacer análisis financiero, con la finalidad de crear alertas de acuerdo a los intereses de la compañía, para futuras tomas de decisiones.

Previo a la investigación de las bases teóricas utilizadas se ha evaluado los procedimientos y análisis de dichos conceptos.

Cuentas Incobrables

Según Blanco Escobar & Gómez Martínez, (1995) “Las cuentas incobrables carecen de valor y no se pueden presentar como activo, además, si no hubo pago, tampoco hubo ingreso, pero la venta se efectuó y la mercancía se entregó”. (p. 34).

Las cuentas incobrables son valores que se pierden con el pasar del tiempo y en donde la empresa empieza a provisionar hasta recuperar la totalidad de la cartera incobrable.

Liquidez

Según Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, (2008)

Con el indicador de liquidez se analiza si el negocio tiene la capacidad suficiente para cumplir con las obligaciones contraídas. Entiéndase por obligaciones las deudas con acreedores, proveedores, empleados y otras. (p. 158).

Es muy importante analizar la liquidez de la empresa, para poder identificar con tiempo las alertas de alta y baja liquidez, con la finalidad de contraer obligaciones financieras a futuro.

METODOLOGÍA Y MÉTODOS

En este capítulo se estableció técnicas y procedimientos aplicados con el objetivo de encontrar alternativas que mejoren el manejo de las cuentas por cobrar. Se utilizó el método analítico, histórico y documental, que nos permitió determinar cuáles han sido los problemas de liquidez en la empresa, además del uso del método de la entrevista que mediante la recolección de datos y la información proporcionada por parte de la empresa debidamente soportados, ayudaron a la adecuación de soluciones que implicaron en las recomendaciones del problema para obtener resultados deseados.

Tipo de Investigación

La investigación que se plantea es de tipo descriptiva y explicativa, ya que busca en primer momento describir las variables en estudio, al mismo tiempo establecer las causas de los eventos, sucesos o fenómenos que se estudian.

Enfoque de la Investigación

El enfoque de este proyecto de investigación es cualitativo, por lo tanto, se utilizan métodos de medición y se presentan los resultados obtenidos, basados en acontecimientos históricos.

Se aplicó este enfoque porque se analizó la liquidez de la empresa en relación a las cuentas por cobrar, porque la liquidez es la parte más sensible de los estados de situación financiera de la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., al ser parte del activo corriente representan un elemento primordial y fundamental dentro del giro del negocio.

Técnicas de Investigación

Para el presente proyecto se utilizó las siguientes técnicas:

Técnicas de investigación documental: Se aplicó en la consulta de páginas web, libros, revistas, y notas de autores relacionados a las cuentas por cobrar.

Observación directa: Se utilizó la técnica de la observación directa para analizar el comportamiento de los fenómenos que acaecen en los procedimientos con relación a las cuentas por cobrar, determinando las recomendaciones en el informe final de dicha técnica.

Entrevista: Se realizó con el objetivo de obtener diversas opciones o repuestas que permita determinar el motivo de los problemas que existen, como ayuda para aclarar dudas de aquellas interpretaciones erróneas que existieren dentro del proceso de análisis.

RESULTADOS OBTENIDOS

Para la presentación del análisis de la información y la interpretación de los datos, se revisó los Estados financieros de la empresa, se evaluara el desempeño y la situación financiera de las cuentas por cobrar.

Además se realizó un análisis histórico de la empresa para determinar cómo se ha originado la morosidad de la cartera de crédito y su incidencia en la liquidez a lo largo del periodo contable

y así identificar variables significativas, la relación existente entre las políticas de crédito y el nivel de recaudación de saldos de cuentas por cobrar.

Al concluir la investigación como conclusión se estableció elaborar un Informe técnico, con respecto a los hallazgos con las recomendaciones sugeridas.

Problema	Recomendación	Detalle de la Recomendación	Tiempo (TI) Responsable (RE)	Beneficios Directos
Falta de Manual de procedimientos crediticios	Diseñar	Manuales de políticas de crédito para el análisis crediticio	TI: 15 días RE: Analista de crédito y Jefe de crédito	Minimizar el riesgo de cartera vencida
No cuenta con un reporte de administración de cartera para cada vendedor	Reimpresión del documento	Visualizar las edades de morosidad por cliente	TI: 1 día; RE: Jefe de crédito	Mayor control con respecto a la cartera vencida
Ausencia de Control Interno	Guía de Control para la Cartera de clientes	Revisar dos veces por semana los reportes de la cartera de clientes y establecer estrategias de cobro.	TI: semanal RE: Contadora	Información confiable para la toma de decisiones.
Falta de capacitación a los empleados	Capacitación	Dirigida a los empleados en temas de políticas y aplicación de procesos en las cuentas por cobrar	TI: cada 6 meses RE: Gerencia	Aplicación de políticas y manejo de procesos
Poco uso del buró de crédito	Realizar un mejor uso eficiente de la herramienta del buró de crédito Equifax	Aprovechar la herramienta de buró de crédito y revisar el historial crediticio de los clientes.	TI: todos los días RE: Analista de crédito y cobranza	Reportes claro y detallados, mayor precisión de las decisiones crediticias.
No cuentan con un Departamento legal	Establecer un departamento legal	Insertar al equipo de trabajo un departamento legal	TI: 1 mes RE: Gerente General	Respaldo y seguridad en la administración del departamento de crédito y cobranza
Ausencia de análisis de los Indicadores de liquidez y de gestión	Desarrollo y análisis de los indicadores	Analizar los estados financieros con los indicadores de gestión y liquidez.	TI: 1 día RE: Contador	Otorga información financiera actual, válida y precisa.

De acuerdo a la investigación realizada en la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A con domicilio en la provincia de los Ríos, cantón Vinces, Calle: Bolívar, Intersección Sucre frente a novedades Meggy en cuanto al tema "Cuentas por cobrar y su incidencia en la liquidez" podemos tener las siguientes conclusiones.

1. No cuenta con un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de créditos y tampoco para los procesos de cobranza.

2. No se otorga un reporte de administración de cartera de créditos por cliente, a los vendedores.

3. No tienen un control interno con respecto al otorgamiento del crédito y a la administración de la cartera, por lo que podemos constatar los resultados poco beneficiosos para la empresa.

4. Poseen poco tiempo el buró de crédito para el análisis de otorgamiento de crédito, pero no existe un control interno sobre el mismo, por lo que a veces no se hace buen uso de la herramienta.

5. La empresa no cuenta con programas de capacitación al personal en temas de análisis de créditos y de cobranza, al igual que en temas financieros, lo que origina el desconocimiento del impacto que tiene la incobrabilidad en la liquidez de la compañía.

6. No se toman medidas legales para la recuperación de la cartera morosa.

7. No efectúan análisis de los indicadores financieros para evaluar la situación de la empresa.

8. Realizan provisiones al 1% según lo que indica la ley, pero lo ideal sería que realicen una provisión más alta, porque se estaría subestimando a la cartera por cobrar.

9. De acuerdo al análisis vertical del estado de situación financiera del año 2015 se evidenciaron que las cuentas por cobrar corresponden al activo corriente de mayor peso financiero en la COMERCIALIZADORA EL BARATÓN BARATONSA S.A. representando el 68.75%, al igual que el año 2016 que es de 77.05% manteniéndose aun como el activo corriente de mayor peso financiero.

10. De acuerdo a los resultados de los indicadores de liquidez de cuentas por cobrar, no podemos concluir si corresponden a síntomas de buena salud financiera, debido a los siguientes antecedente: No poseen políticas y procedimientos de crédito y cobranza por escrito por lo que otorga créditos, no se realiza análisis por clientes para el otorgamiento de crédito,

existe la posibilidad que parte de esas cuentas por cobrar sean a largo plazo y fueron mal registradas.

11. Se evidenció mediante el indicador de la razón corriente que la empresa en el año 2015 tiene \$ 3.17 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, mientras que en la prueba ácida sin contar con los inventarios tiene \$ 2.35 para cubrir cada \$ 1 de pasivos corrientes, sin embargo a pesar de tener una imagen de un alto índice de liquidez, tenemos también cuentas por cobrar que es uno de los rubros de mayor peso financiero y es el que tiene más lenta realización para convertirse en efectivo. Como lo habíamos mencionado en el análisis de la tabla 21, la empresa no tiene políticas y procedimientos de crédito y cobranza, no maneja un análisis para el otorgamiento de créditos por lo que estas cifras encontradas a través de los indicadores de liquidez, no son totalmente ciertas.

12. También se concluyó que la rotación de cartera del año 2015, fue de 1.97 veces en rotación, a diferencia de año 2016 que fue de 1.43 veces, cuando debería rotar más veces para cobrar la cartera a sus clientes, al no tener políticas estrictamente establecidas, por lo general otorga crédito de 12 a 18 meses, dependiendo de los clientes; por esta razón debería tener más veces en rotación.

13. El período promedio de cobro para el año 2015, fue de 185.44 días, hay una falta de políticas y procesos en la gestión de recuperación de la cartera, que afecta a la liquidez de la COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A, mientras que en el año 2016 fue de 255.54 días.

RECOMENDACIONES

Luego de todos los análisis e investigaciones realizadas a la empresa COMERCIALIZADORA EL BARATON BARATONSA S.A., podemos proponer las siguientes recomendaciones:

1. Se recomienda elaborar un manual de políticas y procedimientos para el otorgamiento de crédito y los procesos de cobro, controlando mejor el riesgo crediticio.
2. Diseñar un reporte de administración de cartera de crédito por cliente para los vendedores, disponiendo de esta manera una mejor información actualizada del vencimiento de las cuentas.

3. Se recomienda revisar y lleva un control constante de las cuentas por cobrar para analizar y cambiar los cupos y plazos asignados de crédito.
4. Establecer métodos para el cobro de clientes, mediante llamadas para que se acerquen a cancelar sus deudas, recordatorios de pago, enviar estados de cuenta para que tengan conocimiento de sus cuentas a vencer.
5. Crear un manual metodológico para análisis de crédito.
6. Revisar todos los días el buró de crédito, para revisar el historial financiero de los clientes antes de otorgar créditos, además realizar un mejor uso de esta herramienta a través de capacitaciones.
7. Realizar capacitaciones continuas al personal de crédito y cobranza para mejorar el buen manejo de la administración de la cartera y el análisis de los créditos.
8. Se aconseja provisionar un porcentaje más alto para la cartera de crédito sin subestimarla, para evitar riesgos de incremento de cartera
9. Incrementar al equipo de trabajo un departamento legal para que ayude en temas de morosidad de la cartera.
10. Realizar análisis de los indicadores financieros para controlar y evaluar las actividades de la empresa, lo cual permitirá determinar las causantes de las decisiones tomadas y mejorar las estrategias de cobro y crédito.
11. Diseñar un sistema de control adecuado de las fechas de vencimientos de los créditos.
12. Se recomienda monitorear periódicamente los créditos otorgados
13. Hacer un análisis de riesgo por cada cliente
14. Realizar un check list de la documentación requerida para otorgar créditos a los clientes.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

Blanco Escobar, L. G., & Gómez Martínez, J. A. (1995). Cuentas Incobrables. En *Administración financiera de las cuentas por cobrar* (pág. 34).

Encalada, L. (2016). *Provisión de las cuentas por cobrar y su efecto en los estados financieros de la compañía Intvescom S.A.* Guayaquil: Proyecto de Investigación previo a la obtención del Título de Ingeniera en contabilidad y Auditoría.

Guajardo Cantú, G., & Andrade de Guajardo, N. (2008). Liquidez. En G. Guajardo Cantú, & N. Andrade de Guajardo, *Contabilidad Financiera* (pág. 158). México D.F.: Mc_Graw Hill.